ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA TOULOUSE LAUTREC

FEEDI

Proyecto de innovación para obtener el grado de Bachiller en Dirección y Diseño Gráfico

AUTORES:

CALEB MOISÉS ACEVEDO ESQUIVEL

CAMILA CALLA SOTO

2023

ELECCIÓN DE LA ODS



Desigualdad económica.

Discriminación por género.

Violencia contra la mujer.

Falta de tecnología.

Poca inversión en la cooperación y desarrollo.

Mejorar el acceso a recursos públicos básicos.

No existe nivelación de salarios.

Contribuir al cuidado del medio ambiente.

Falta de acceso educativo para las comunidades de escasos recursos.

Falta de oportunidades para la comunidad trans.

Abuso de poder en los trabajos.

Escasas oportunidades de formación para personas con habilidades diferentes.

Mínimas oportunidades laborales para personas con discapacidad y diferentes

Bajo desarrollo a personas de pueblos lejanos.

Poco acceso a comunicación con y para personas con condiciones visuales, auditivas y del habla.

Bajas oportunidades laborales para adultos mayores.

ODS elegida



Desperdicio de alimentos.

Falta de educación y conciencia ambiental.

Compra excesiva de productos.

Empresas sin políticas ambientalistas

Pocos empleos ecológicos.

Poco accesos de los servicios básicos.

Falta de información de consumo en la compra de productos y servicios

Poca información de cómo reciclar productos no biodegradables.

Excesivo uso de plástico en empaques de productos alimenticios/de primera necesidad

Excesivas compras de ropa y desecho de esta misma.

Acumulación de desperdicios en espacios públicos.

Poca variedad de elementos de construcción y decoración eco amigables

Bajo acceso a paquetería y papelería ecoamigable (por costos, variedad etc).

Baja información de fast-fashion y nuevas opciones de slow-fashion

Mínima difusión de opciones de consumo ecoamigable (tiendas a granel, de refill, etc)

Desperdicio de alimentos en las bodegas.

Originalmente era "Desperdicio de alimentos en supermercados", pero al investigar nos dimos cuenta que sería más accesible llegar a bodegas.

ELECCIÓN DE TEMA

TEMAS ASOCIADAS A LA ODS

Mínimas oportunidad laboral para personas con discapacidad y/o diferentes habilidades

Baja información de fast-fashion y nuevas opciones de slow-fashion

LO QUE ME APASIONA

- Espacios inclusivos para personas con discapacidad y habilidades diferentes.
- Pocos avances tecnológicos a la hora de seleccionar nuevo personal con habilidades diferentes.
- Conocer sobre personas y como se superan día a día.
- Me motiva la divulgación sobre las personas con habilidades diferentes.
- Estigma social a las personas con discapacidad y diferentes habilidades.
- Ver como las empresas apuestan por estas personas para el crecimiento de la corporación.
- Ver que personas diferentes trabajan en los lugares.
- Me apasionan las historias de superación.

- Fomentar la moda sostenible.
- La necesidad excesiva que causan entre los usuarios.
- Tendencias de ropa.
- Ropa que me dure años.
- Diseños y materiales innovadores sostenibles.
- Poca información respecto a las nuevas y tardías tendencias.
- Buscar nuevas marcas y sus historias.
- Moda.

LO QUE SÉ HACER

- Crear y diseñar campañas de información.
- Creación de estrategias para enseñar e informar.
- Empatía.
- Escucha activa.
- Trabajo en equipo.
- Tener un familiar con autismo. (conocimiento de necesidades)

- Diseño enfocado en el cliente.
- Compromiso.
- Fuerza de voluntad y esfuerzo.
- Organización.
- Orientación a las personas.
- Creación de estrategias digitales.
- Comunicación eficaz.
- Interés por el diseño de modas.

TEMAS ASOCIADAS A LA ODS

Falta de oportunidades para la comunidad trans.

LO QUE ME APASIONA

- Transfobia en la contratación de personal.
- Discriminación en las empresas.
- El empoderamiento de cada persona.
- La lucha LGBTQ+.

- Baja calidad de vida de las personas trans.
- Incorporación de las personas trans.
- La visibilización de personas trans en los medios públicos/ sociales.

LO QUE SÉ HACER

- Crear y diseñar campañas de información.
- Honestidad.
- Empatía.
- Tener contactos dentro de una ONG a favor de la comunidad LGBTQ+.
- Análisis de datos.
- Comunicación afectiva.

Baja información de fast-fashion y nuevas opciones de slow-fashion

- Sistema multisensorial.
- Poco interés por crear cosas que faciliten la comunicación con estas personas.
- Aprender nuevas formas de comunicarme con las personas.

- Estigma social a las personas con discapacidad y diferentes habilidades.
- Poca tecnología o artefactos para este tipo de comunicación.

- Crear y diseñar campañas de información.
- Gestión de datos.
- Trabajo en equipo.
- Iconografía.
- Resolución de problemas.
- Adaptabilidad.
- Implementación de señaléticas en ambientes para que más personas puedan entender/ver/sentir.

TEMAS ASOCIADAS A LA ODS

Desperdicio de alimentos en bodegas.

LO QUE ME APASIONA

- Falta de políticas sostenibles empresariales.
- Proyectos que generen ingresos con esta problemática.
- Concientización para evitar comprar por comprar y después botar los insumos.
- Recetas con pocos ingredientes.

- Concientización a la población.
- Creación de proyectos para saber qué hacer con el desperdicio de alimentos.
- Ofertas de bodegas con productos cercanos a vencer.

LO QUE SÉ HACER

- Diseño enfocado en el cliente.
- Capacidad analítica y resolución de problemas.
- Diseñar ambientes más atractivos para generar más ventas.
- Facilidad para comprender.
- Compromiso.
- Comunicación asertiva.
- Responsabilidad.
- Realizar ilustraciones informativas.

MAPA DEL PROBLEMA

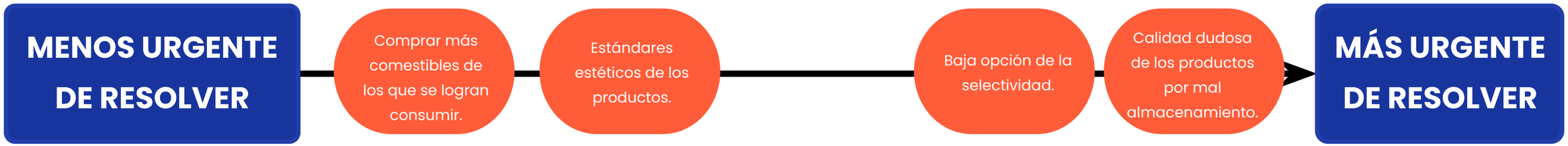
TODO LO QUE NO FUNCIONA

- Pequeños distribuidores compran más producto del que venden.
- Por el pensamiento de que algunas verduras o frutas tienen formas poco comunes.
- Mala rotación de productos.
- Por pensar que van a necesitar comprar más.
- Productos defectuosos dentro de la compra adquirida.
- Mala locación de alimentos a la vista de los clientes.
- Productos que están ubicados lejos de las manos del consumidor.
- No se aprecian bien los productos y al final no se llegan a vender.
- No hay una Imagen de marca atractiva para los clientes.
- Poca información de productos nuevos, haciendo que se dificulte su venta.
- Por las ofertas "únicas".
- Poco acceso a elección de alimentos.
- Incorrecto o nulo estudio de mercado.
- Hay productos que no están exhibidos.
- Percepción de calidad.
- Porque especificamente ya se esta acabando el producto que tienen en casa.
- Baja o nula promoción de los productos.
- Muchas veces los vendedores seleccionan los productos (uno mismo no puede escogerlos).
- Porque piensan que en un futuro lo pueden usar y después lo olvidan.
- Porque son "gustitos".

TODO LO QUE SÍ FUNCIONA

- Mayor consumo.
- Ahorran el tiempo al usuario que realiza las compras.
- Mala rotación de productos.
- Evita la compra excesiva de productos perecibles.
- Son alimentos que duran más tiempo en anaqueles y dentro de las casas de consumidores.
- Porque se evita la pérdida de dicho producto.
- Mayor eficiencia de que los productos sean más rotativos.
- Compras rápidas y más accesibles.
- Son de fácil consumo.
- Enseñanza del orden de prioridades de compra de alimentos.
- Mayor accesibilidad a alimentos.
- Precios más bajos.
- Les da opción de escoger mejor los productos.
- Motiva el ahorro.
- Beneficios de descuentos, ofertas y precios bajos.
- Se incentiva a comprar lo justo y necesario para un periodo de tiempo.

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN



TEMA Y PROBLEMÁTICA

El desperdicio de productos alimentarios en bodegas de Lima Metropolitana

(tema)



El desperdicio de productos alimentarios próximos a vencer en bodegas de Lima Metropolitana

(problemática)

CONTEXTO DPESTA

DEMOGRÁFICO

INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO

- En Perú, 12,8 millones de toneladas de alimentos, casi la mitad del suministro total del país, se pierden o desperdician a lo largo de la cadena que se inicia con la producción y culmina con el consumidor final, estimó un estudio.
- ComexPerú afirmó que mientras que otros países de la región, y del mundo, cuentan con un sistema eficiente de donación de alimentos hace varios años, en Perú los supermercados aún desechan más de S/. 300 millones anuales en estos productos por la falta de un marco legal adecuado.
- Los consumidores cada vez demandan más transparencia de los productos que consumen. Asimismo, más del 50% de los compradores (retailers, distribuidores, empacadoras, entre otros) cuentan con objetivos de sustentabilidad por cumplir (ProducePay).

OPORTUNIDADES

- Implementación de un sistema de donación de alimentos próximos a vencer o malograrse.
- Creación de ofertas con alimentos próximos a vencer para que sean adquiridos y nos desechados.
- Mayor exposición del proceso de cultivación del producto para que llame la atención y pueda ser adquirido nacional o internacionalmente (viendo que el problema muchas veces va más desde el inicio de cultivación no sólo de la venta).

AMENAZAS

- ComexPerú explicó que la legislación vigente en el Perú obliga a las empresas a destruir o desechar productos alimenticios que están próximos a vencer o que tienen algún defecto en su presentación o envase (en buen estado, pero cuya comercialización no es viable).

POLÍTICO

INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO

- Ley N°30988 la cual promueve la reducción y prevención de pérdidas y desperdicios de alimentos.
- Proyecto de ley de recuperación de alimentos frescos, de origen agropecuario, pesquero y acuícola; y sobre todo, que estén aptos para el consumo humano y de fácil acceso en los centros de abastos a nivel nacional.
- Ley N°30987 la cual fortalece la transferencia de información estadística agraria para la planificación de la producción agraria en el país.
- Ley N°29157 obliga a las empresas a desechar los alimentos próximos a caducar o con defectos en su presentación, frente a un notario público, para poder deducir su costo como gasto.

OPORTUNIDADES

- Donación a organizaciones benéficas lo que ayudaría a reducir el desperdicio de alimentos y a proporcionar alimentos a las personas que los necesitan.
- Los alimentos pueden usarse para ser compostados y utilizados como fertilizante para la agricultura.
- Cooperación con el Estado para la elaboración de nuevos productos a base de los alimentos que sobren.
- Programas de descuentos lo que puede atraer a los consumidores que buscan ahorrar dinero en sus compras.

AMENAZAS

- Corrupción y poca transparencia durante procesos de donación y/o selección de beneficiados.
- Se puede cometer fraude alimentario.
- Competencia desleal en caso una empresa no quiera formar parte del proceso de recuperación de alimentos.
- Falta de transparencia y colaboración.

ECONÓMICO

INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO

- En el campo económico, el desperdicio también se puede cuantificar en euros, o mejor dicho, en millones y billones de euros. Según el informe “Alimentación sostenible” de WWF, el desperdicio de alimentos en el mundo tiene un coste de 143 billones de euros al año.

OPORTUNIDADES

- Es necesario desarrollar instrumentos presupuestales específicos, así como lograr alianzas público-privadas para dar a conocer y promover buenas prácticas durante la cadena de suministro de los alimentos.

AMENAZAS

- Se acaba la ayuda estatal y los precios de los insumos subieron.

SOCIOCULTURAL

INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO

- “Hay estudios en el aspecto de pobreza alimentaria que demuestran que en Perú hay serios problemas nutricionales que podrían ser cubiertos con esta cantidad de alimentos que se pierden o se desperdician”, afirmó a Scidev.Net Noelia Soledad Bedoya Perales, investigadora de la Universidad Nacional de Moquegua, Perú, y autora principal del estudio.
- En el 2019 se celebró el primer Día Mundial de la Refrigeración, siendo el día 26 de junio, este ha servido no solo para hablar sobre las perspectivas económicas de la industria, sino que ha visibilizado un problema global que mantiene en situación de hambre a casi mil millones de seres humanos: el desperdicio de alimentos. Una de sus causas es la ausencia o mal uso de la cadena de frío.
- Según el informe más completo realizado por el programa de las Naciones Unidas para el medio ambiente (PNUMA) y la organización británica sobre residuos WRAP, se desperdicia el 17% de todos los alimentos disponibles a nivel del consumidor, donde el 11% viene de los hogares , el 5% de lo servicios de alimentación y 2% respectivamente a

OPORTUNIDADES

- Donación especifica a zonas de pobreza y pobreza extrema, así como ollas comunes empadronadas para ayudar a disminuir sus gastos económicamente y llegando a ayudar a más ciudadanos.
- Incrementar la enseñanza de la responsabilidad de las compras organizadas y medidas priorizando alimentos de primera necesidad y organizando los productos de forma visible en el orden de lo que consumiría.

AMENAZAS

- Impulso desmedido de compras de alimentos por parte de los supermercardos, mayoristas y minoristas.

TECNOLÓGICO

INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO

- Está cambiando radicalmente la manera de fabricar, transportar y consumir alimentos. Un informe de Accenture estima que la inversión global en el Internet de las Cosas (IoT) alcanzará la cota de 500.000 millones de dólares en 2020. En el caso particular de la industria de alimentación, se está produciendo una revolución a través de la digitalización de procesos de la seguridad alimentaria que va a dar como resultado una mayor eficiencia y flexibilidad en:
- La fabricación del alimento (la llamada industria 4.0).
- Las actividades relacionadas con la cadena de valor (herramienta de análisis estratégico que ayuda a determinar la ventaja competitiva de la empresa).
- Y el control de la calidad y seguridad alimentarias.

OPORTUNIDADES

- Disminuir el problema de la falta de alimentos para personas de escasos recursos.
- Regularizar la fabricación de alimentos con ayuda del Big Data de los supermercados.
- Optar por los alimentos que usan recubrimientos comestibles o envases activos, de esta forma se conservarán más tiempo en almacenamiento y aprovechar su tiempo de vida.

AMENAZAS

- Desmesurada producción de un mismo producto por parte de las marcas de comestibles por el impulso de conseguir más ingresos.

AMBIENTAL

INVESTIGACIÓN DEL CONTEXTO

- Según la información de la FAO alrededor del 30% de las emisiones globales de carbono son atribuibles al sistema alimentario, siendo las pérdidas y el desperdicios de alimentos el 8% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero.

OPORTUNIDADES

- Disminuir el desperdicio de alimentos, reduciría las emisiones de gases de efecto invernadero y la velocidad de la destrucción de la naturaleza que resulta de la conversión de la tierra y la contaminación, mejorando la disponibilidad de alimentos, reduciendo el hambre y mejorando la economía.

AMENAZAS

- Inconciencia o ignorancia por parte de las personas sobre la contaminación ambiental por el desperdicio de alimentos.

MAPA DE ACTORES


Asosiación de Bodegueros
CONFIEP
Ministerios
Estado
Banco de alimentos
Organizaciones de empresas agroexportadoras
Minimarkets
Consumidores
Quioscos
Bodegas
Distribuidoras
ACTORES INDIRECTOS
ACTORES DIRECTOS
ACTORES CENTRALES

PLAN DE INVESTIGACIÓN CENTRADA EN PERSONAS

PLAN DE INVESTIGACIÓN	MÉTODO	MUESTRA	CARACTERÍSTICAS
Determinar si están dispuestos a comprar productos prontos a vencer o con algún maltrato de empaque.	Encuesta	100 consumidores	Personas (entre los 20 a 60 años) encargadas de la compras del hogar y de la preparación de los alimentos.
Determinar que acciones toma ante los productos próximos a vencer o con empaques maltratados.	Entrevista	13 bodegueros	Personas propietarias de una bodega. Trabajadores encargados de una bodega. (Edad variada)
Determinar la frecuencia con la que devuelven productos vencidos y qué hace con estos productos.	Entrevista	1 distribuidor	Distribuidores de diferentes productos alimenticios. (Edad variada)
Determinar que productos compran en las bodegas con más regularidad y cÓmo actúan los bodegueros y consumidores en el día a día.	Observación	3 diarios	Bodegas y consumidores (tiendas de productos de consumo diarios).
Determinar que aspectos serían ideales dentro de la propuesta de valor.	Taller generativo	4 consumidores y 4 bodegueros	Bodegueros y consumidores que sean jefes de familia.
Buscar la aprobación y sugerencias finales para agregar o quitar de la solución	Taller generativo	5 bodegueros y 9 consumidores	Bodegueros y consumidores que sean jefes de familia.

GUIÓN DE ENCUESTA

Encuesta 1

Objetivo: Identificar en qué circunstancia los consumidores van a una bodega y si estarían dispuestos a adquirir un producto pronto a vencer o de empaque dañado.

¿Cuál es tu género?

¿Qué edad tienes?

¿Eres tú quién realiza las compras de alimentos para la casa?

¿Con qué frecuencia realizas compras en una bodega?

¿Tienes bodegas cerca de tu casa?

¿En qué situaciones vas a una bodega?

¿Qué cosa sueles comprar en una bodega?

¿Cuál es el producto que más adquires en la bodega?

¿Alguna vez compraste de forma accidental un producto vencido o punto de vencer?

¿Se fija la fecha de vencimiento de los productos que compra en la bodega?

¿Rechazas alimentos no perecibles que tengan alguna falla de empaque? (abolladura, empolvados y/o oxidados)

¿Por qué lo rechazas?

¿Alguna vez compraste un producto con empaque fallado?

¿Comprarías productos con fallas de empaque o abolladuras?

¿Qué tipo de alimentos estaría dispuesto a comprar sabiendo que están próximos a vencer?

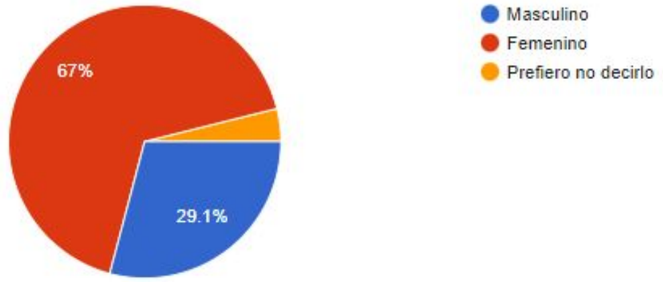
¿Comprarías productos próximos a vencer si tuvieran un descuento especial?

DESCARGA DE ENCUESTA 1

¿Cuál es tu género?

Copiar

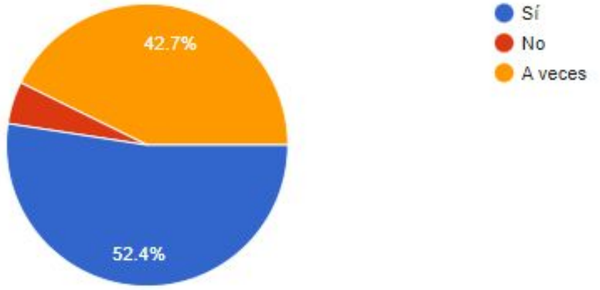
103 respuestas



¿Eres tú quién realiza las compras de alimentos para la casa?

Copiar

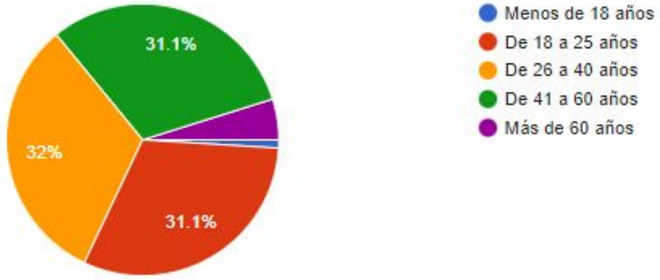
103 respuestas



¿Qué edad tienes?

Copiar

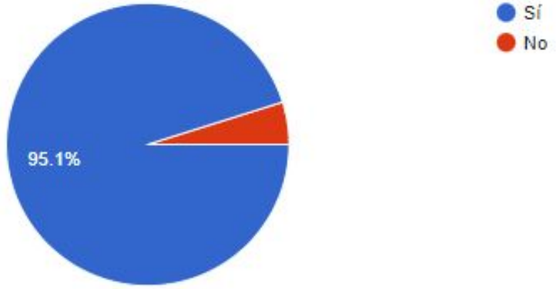
103 respuestas



¿Tienes bodegas cerca de tu casa?

Copiar

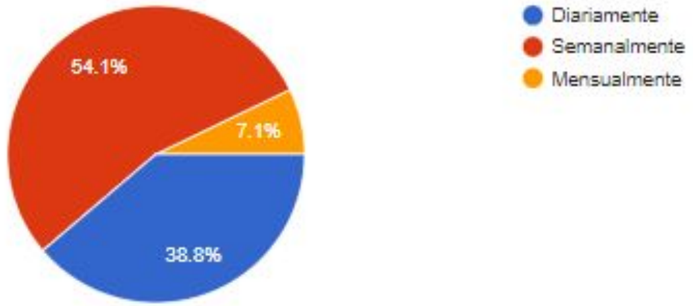
103 respuestas



A partir de este punto, las preguntas son esclusivamente sobre la compra en bodegas.

¿Con qué frecuencia realizas compras en una bodega?

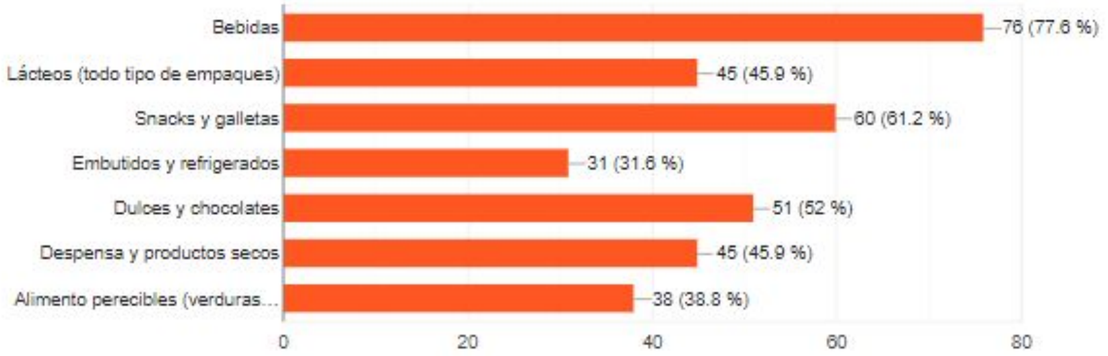
98 respuestas



¿Qué productos alimenticios sueles comprar en una bodega?

Copiar

98 respuestas



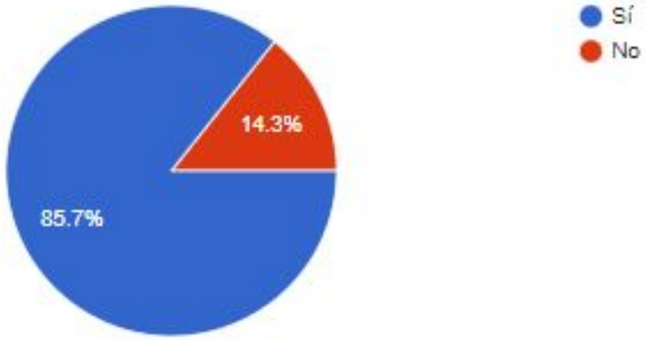
¿En qué situaciones vas a una bodega? Coméntanos brevemente

94 respuestas

- Cuando falta algo en casa
- Compra de Snacks y alimentos básicos
- A comprar cualquier cosa que se nesecite
- Cuando se termina algún producto
- Productos que olvide en el super
- Por antojo de dulces o por algun ingrediente faltante.
- Óptimas
- Gaseosa
- Cuando se me antoja un snack o algo helado para tomar por el calor

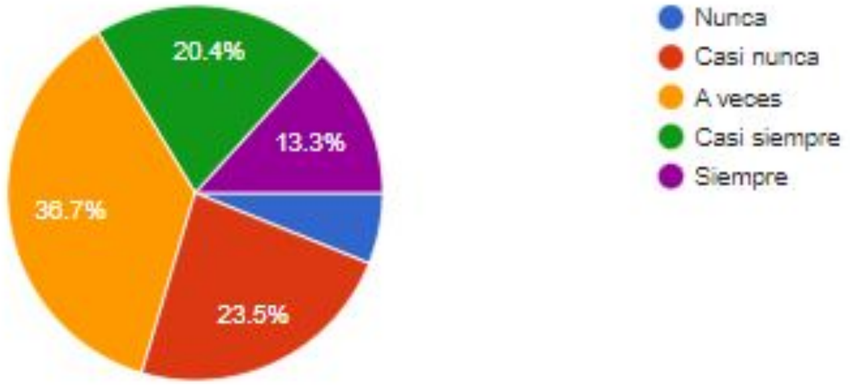
¿Alguna vez compraste de forma accidental un producto vencido o punto de vencer?

98 respuestas



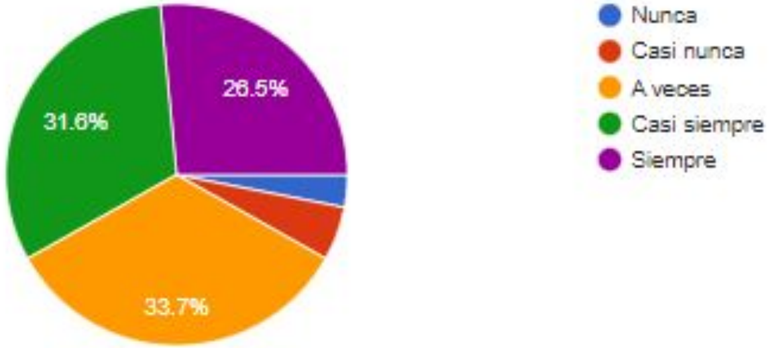
¿Se fija la fecha de vencimiento de los productos que compra en la bodega?

98 respuestas



¿Rechazas alimentos no perecibles que tengan alguna falla de empaque? (abolladura, empolvados y/o oxidados)

98 respuestas



Respecto a la pregunta anterior; ¿por qué los rechaza? Coméntanos.

90 respuestas

- Por seguridad
- por posible infección
- Por que están dañadas
- Por qué pueden ser adulterados
- No quiero intoxicarme
- Miedo a enfermarme o que el producto pueda estar usado.
- No Es de mayor importancia
- Porque tengo miedo que esten malogrados
- Porque una vez me dieron una gaseosa con el empaque con rasguños y resultó ser un producto adulterado
- Porque no están bien :)
- Los de lata son los que devuelvo pienso que esta oxidado por dentro
- Cuando ya es muy grave
- Los que están oxidados debido al miedo de que el producto ya se encuentre en malas condiciones.
- Por mayor seguridad
- Porque generan desconfianza
- Depende del estado en el que lo veo
- Por a estar vencidos considero que no son aptos para el consumo ,ya que podría generar alergias o problemas estomacales

Si la lata esta chancada...o el.envase viejo

Por que pueden estar en mal estado

Por qué podrían estar contaminados

X fecha o malas estado

Es malo para nuestra salud

Porque me gusta que se conserven en buen estado.

Por precaución

Por qué ya están maltratados

Por seguridad

En caso de los enlatados cuando ncuentro alguna lata achatada automáticamente los rechazo. En caso de otros alimentos rechazo cuando el envase está dañado por el mal manipuleo de la misma.

Pienso que si el empaque está dañado, el contenido podría estarlo también.

LA VERDAD NO REVISO FECHA DE VENCIMIENTO NI ABOLLADURA A MENOS QUE EL DAÑO SEA MUY EVIDENTE.
A LA FECHA SOLO HE DEVUELTO PRODUCTOS VENCIDOS QUE A LA HORA DE CONSUMIR (YOGURT) EL SABOR A SIDO DISTINTO Y POR TANTO SE ENCONTRABA VENCIDO.

Porque no me da la garantía de que esté en buen estado

Porque están vencidos y pueden hacer daño

Dudosa procedencia

Por qué no esta en optimas condiciones

La presentación importa, si se ve alterado entonces el cerebro asume que el producto no está bien y

Porque están vencidos y pueden hacer daño

Dudosa procedencia

Por qué no esta en optimas condiciones

La presentación importa, si se ve alterado entonces el cerebro asume que el producto no está bien y generalmente sucede así

Si está oxidado no considero que sea bueno para la salud.

Por un tema de salubridad

Por la salud

Xq suelen estar pasados

No quiero nada dañado que pueda enfermarme

Xq suelen estar pasados

No quiero nada dañado que pueda enfermarme

Por prevención que esté infectado

porque al estar con el empaque dañado puede que el interior tenga alguna alteración, depende también el grado de abolladura o falla.

Me han indicado que es mejor no usarlos porque puede estar alterados

Porque puede estar contaminado o sucio

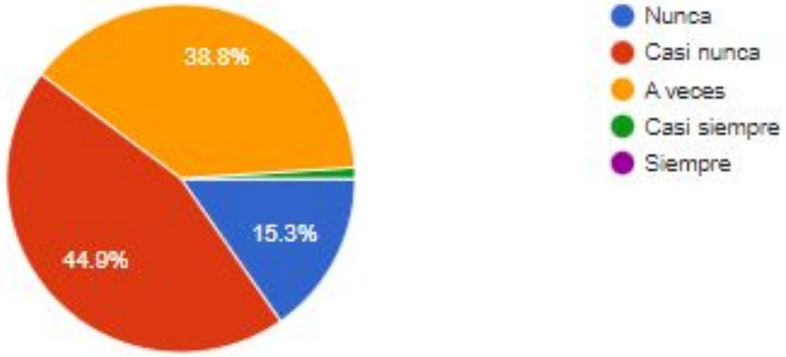
Porque si creo que es un alimento, tiene que estar en buen estado.

porque no estan buenos

Porque puede ser malo para mi salud

¿Alguna vez compraste un producto con empaque fallado?

98 respuestas



¿Qué tipo de alimentos estaría dispuesto a comprar sabiendo que están próximos a vencer?

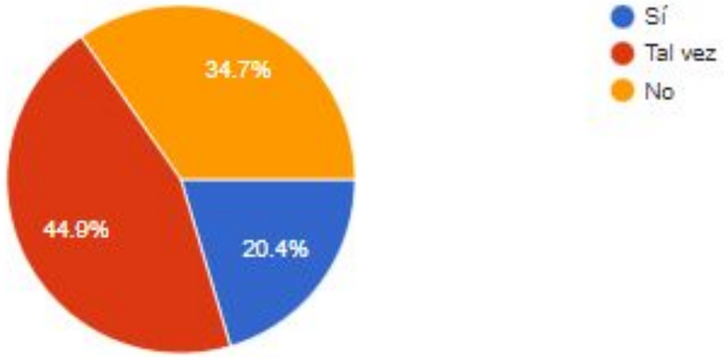
Copiar

98 respuestas



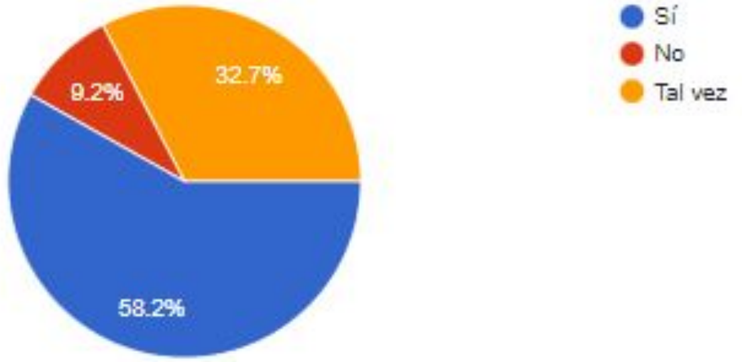
¿Comprarías productos con fallas de empaque o abolladuras?

98 respuestas



¿Comprarías productos próximos a vencer si tuvieran un descuento especial?

98 respuestas



¿Usted hace algo al respecto en su hogar para evitar el desperdicio de alimentos?

91 respuestas

No

Se compra lo necesario

Sí

no

lamentablemente no

sí

A veces, trato de no comprar mucho, para evitar esto.

Compostura

Compro lo necesario y consumo el mismo día el producto que adquiero.

Sí, me fijo en la fecha de vencimiento y utilizo aquellos que están próximos a vencer

Intento no comprar mucho, viviendo solo a veces peco de comprar se mas

Peso todo a comparación de cuánta gente está en el día y cuánto encesitare para semana

Se lo doy a mi perro

Comprar solo lo necesario y saber que no se amontonará

Separar los desperdicios.

Si, solo cocino lo que es para el momento

Claro,procuro preparar lo necesario para evitar el desperdicio .

Por supuesto ..siempre...comsymimos hasta lo ultimo..o al dia siguiente todo el resto...no desecho alimentos menis si son perecibles como verduras y carnes

Por supuesto ..siempre...comsymimos hasta lo ultimo..o al dia siguiente todo el resto...no desecho alimentos menis si son perecibles como verduras y carnes

Revisar siempre los productos

Comparto con la familia

S cocinar poco cabtidad

Trato de preparar los alimentos que se necesitan exactamente. Evito hacer demás.

Revisar que no haya productos por vencer ..aprovecho y los consumo

Trato de comprar lo necesario

trato de preparar lo justo para evitar sobras

Si. Planifico lo que vamos a consumir en casa.

Si. Planifico lo que vamos a consumir en casa.

Sí, evito comprar exceso de alimentos perecibles, o próximos a vencer. Y los voy consumiendo de acuerdo a la proximidad de su fecha de expiración.

COMPRO ALIMENTOS Y BUSCO UTILIZARLO DENTRO DE LA SEMANA COCINANDO COMIDAS QUE REQUIERAN DE AQUELLOS INSUMOS

Cocino lo necesario para no botar los alimentos

Trato de revisar en forma quincenal los alimentos que están en la despensa

Ahorrar,medir , congelar .

Racionalizar, planificar lo que se va comer. Usualmente cuando veo productos que están próximos a vencerse son los primeros que consumo

Se compra solo lo necesario para un determinado tiempo.

Comerlo lo más pronto posible

Si

Tratamos de gastar todo

Comermelos antes de que se malogren

Congelar todo desde el primer día de compra

Sí, prioriozamos en consumirlos antes que el producto vaya a vencer. Revisamos la fecha de vencimiento en caso de productos empaquetados. Si se trata de alimentos frescos como frutas, tratamos de consumirlos cuanto antes o comprar solo lo necesario.

Solo procuro que estén bien refrigerados y reviso las fechas de vencimiento de lo que está almacenado y uso primero lo que está más próximo a vencer.

En mi casa frien los vegetales/ frutas que se van a vencer, también hacen compota con manzanas que se van a vencer. Lo que se deja se le da a mi mascota. Si la comida dejada es de origen vegetal, mi abuela lo echa a las plantas como abono

Cuando algo llega a sobrar lo guardamos para la siguiente comida ya sea desayuno o lonchera

No consumir golosinas o productos que ya están a punto de vencer, porque una vez compre la promoción de tottus y todo un mes estuvimos mal mi familia.

nada

Vivimos en un departamento para dos personas, no hacemos compras innecesarias y solo compramos lo que sabemos que vamos a consumir.

Intento comprar solo lo que utilizaré

Consumir todos los alimentos que se tienen en la despensa como stock

Comprar productos fijándome la fecha y sibya están por vencer, consumirlo primero

Intento usar la mayor cantidad de alimentos posibles para no desperdiciar

Reciclo

Quizás reciclar

Me gusta comprar sólo para cierta cantidad de días

Me gusta mucho reutilizar los que consumo

intento consumir lo que puedo

reciclo y le doy a mi perrito algunas sobras

no hago mucho la verdad

le doy mi comida a los perros de mi hijo

compro semanal lo que necesito

con mi pareja intentamos bajar lo que compramos para no cocinar de más

Trato de consumir todo lo que pueda de las compras realizadas

casi siempre me hago una lista con alimentos de la semana, así que ya se que voy a cocinar.

por el momento no, pero debo organizar mejor para evitar desperdiciar

Trato de que los productos no se queden y si se quedan usarlos

vivo solo, asi que preparo alimentos solo para mi consumo

Se los doy a los animales de la calle y las cascaras las depositó en el jardín de mi casa

GUIÓN DE ENTREVISTA- Bodegueros

Entrevista 1

Objetivo: Determinar qué acciones toma el vendedor(a) de bodega con los productos prontos a vencer o con empaque maltratado.

Coméntenos, ¿cuál es su nombre, edad y a qué se dedica?

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la venta de productos alimenticios?

Descríbenos un poco acerca de tu bodega.

¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?

¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?

¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?

¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?

¿Ha recibido producto con empaque dañado o vencidos, por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?

¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?

¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?

¿Qué hace con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?

¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?

¿Ha logrado vender dichos productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?

¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?

¿Qué necesita para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?

¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?

¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?

¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?

¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?

DESCARGA DE ENTREVISTAS

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Caleb Acevedo Entrevistado/a: Bodeguera Margarita | Fecha y Hora: 20/04/23 - 3:30 pm

PARA TENER EN MENTE

Bodeguero de 45 años desde hace 21 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Frutas, huevos y lácteos.**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**Sí, a veces llegan productos vencidos o por vencer, normalmente pido cambios y si no se puede los boto.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Cada día, todos los días llegan pedidos.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**No, nada por ahora creo.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Los devuelvo, normalmente me lo aceptan.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**No mucho.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**Sí, me impacta negativamente.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Tratamos de venderlo, si no los botamos.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Exhibición y ofrecer a cada cliente a ver si lo quiere.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Sí, siempre cambio la organización.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**Próximos a vencer sí, abollados lamentablemente no.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Tengo que chequear muy bien mientras llega el pedido para poder cambiarlo si hay alguno erróneo.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Estar muy al tanto de los pedidos que llegan.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Yo creo que sí, todas.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**Perjudica el medio ambiente creo.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**Se debe chequear bien con los distribuidores.**

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Caleb Acevedo Entrevistado/a: Bodeguero Luis Sashiro | Fecha y Hora: 21/04/23 - 2:30 pm

PARA TENER EN MENTE

Bodeguero de 60 años desde hace 4 meses

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Ahora está más el papel higiénico, leche, galletas. Lo organizo según el tipo de producto, el aseo personal lo pongo a un lado, los lácteos, aceite, bebidas, embutidos, de diferentes marcas. Ahorita son más las bebidas porque hace calor.**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**Los cereales grandes como Nestlé, los de caja grande. También el café está dificil de vender, hay poca rotación de productos, sobretodo los envasados.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Casi todos los días, pero también depende del tipo de producto. Hay uno que a veces son 2 o 3 veces a la semana porque la rotación es baja por el verano.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Cuando a veces no traen los productos. O por ejemplo Donoforio me dijo que me iba a traer un congelador y no lo hizo, al final me fui con Yamboly.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Una vez sí. Había productos vencidos y me dijeron que me lo iban a cambiar pero al final no lo hicieron, tuve que botarlos, caballero nomás.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**Sí, se me han quedado cereales Nestlé, pero es algo no tan frecuente.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**Claro, a veces lo remato, a la mitad o le reduzco el precio. Me impacta negativamente.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Generalmente los boto, o los regalo a algunos parientes. Por vencer no quiere decir que se malogra, así que a veces lo consumo para uso personal, como café o té.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Primero que sea un producto que la gente lo pida. Después tratar de exhibirlo y si no se puede, pues botarlo nomás no hay de otra.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**No, hasta ahora no.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**No, nunca. Le bajo el precio o sino no lo compran.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Revisar bien cuando llegue la mercadería, que esté en buen estado, sin ninguna rayadura.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Mayor control a la hora que lo adquieres, revisar la fecha de vencimiento. A veces la gente no lo revisa por estar atendiendo al cliente.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Sí, supongo que sí.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**Pues van a la basura y ese producto se pierde. No sé qué pasará con él, fácil un reciclador lo utilizará, ojalá. Normalmente pasa el camión y hasta ahí sé.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**Marcas como Laive o Gloria te lo reponen, ellos mismos se lo llevan, pero no sé qué harán con esos.**

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Caleb Acevedo Entrevistado/a: Efraín Vega | Fecha y Hora: 21/04/23 - 3:00 pm

PARA TENER EN MENTE

Bodeguero de 42 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Los exhibo con andamio, ahora los más vendidos son las bebidas y helados por el calor.**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**Más que nada con los piqueos y empanadas, porque con el calor algunos se honguean.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Dependiendo del área, en bebidas son como 3 veces por semana. La mayoría de empresas 2 veces por semana.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Normalmente siempre logro venderlos.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Pocas veces, antes pasaba seguido por estar revisando, pero ahora ya no mucho.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**Los cambio o intento ofertarlos a menor precio. Me ha pasado 2 veces en lo que va del año.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**Sí, a veces nos quedamos con estos productos.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Desecharlos porque no se pueden ni usar para nosotros.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**A veces con las frutas, con los plátanos por ejemplo. En frutas lo que costaba 4 soles lo bajo a 3.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Sí, me ha funcionado. Producto que se ve, se vende.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**No, tiene que ser en oferta porque si no, no se vende.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Que las empresas así como venden, también puedan cambiarlo, nosotros somos los perjudicados.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Comprar menos, de 1 caja de 12, mejor de 2 o 3.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Sí, porque he trabajado en muchas y a todas les ha pasado, más que nada por la fecha de vencimiento, por no lograr rotarlo.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**No se pueden reutilizar, así que solo se genera desperdicio y termina contaminando.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**Depende del tipo de producto el poder reutilizarse, y también la cantidad que haya ¿no?**

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Caleb Acevedo Entrevistado/a: Bodeguera Leticia | Fecha y Hora: 21/04/23 - 3:30 pm

PARA TENER EN MENTE

Bodeguero de 56 años desde hace 3 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Por el verano son las gaseosas, las frutas y verduras han bajado**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**Ahorita las frutas y verduras, porque por el verano se malogran mucho más rápido.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Depende, a veces 2 días y a veces 3 días.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**No, nada por ahora creo.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Sí, a veces en enero y diciembre no lo reemplazan por el cambio de año hasta que acabe el mes.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**No mucho, normalmente reviso y lo cambio.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**Sí, a veces nos quedamos con estos productos por no revisar bien y terminamos perdiendo.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Normalmente hago que se los lleven.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Normalmente hago que se los lleven. Sino los desecho.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**No muchas veces.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**No, nunca los vendo. Hago que los devuelvan.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Generalmente los devuelvo o los boto.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Decirle al distribuidor que nos traiga productos buenos, y que no estén cerca de vencer.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Sí, supongo que sí. No creo que ser la única.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**No se darán cuenta por falta de personal. Terminan malogrando el ambiente.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**No realmente.**

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Camila Calla Soto Entrevistado/a: Bodeguera Marite Soto | Fecha y Hora: 25/04/23 - 5:30 pm

PARA TENER EN MENTE

Bodeguera de 48 años desde hace 1 año.

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Los productos más vendidos son las gaseosas, helados y productos de librería.**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**Ninguno por el momento.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Tres o cuatro veces por semana.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Hasta ahora no.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Todavía no me ha ocurrido y espero que nunca me ocurra.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**Actualmente tengo frugos que estan por vencer este fin de mes, lo que estoy haciendo es ofrecerlo a menor precio.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**No ha logrado afectarme económicamente hasta el momento.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Hasta el momento he logrado consumir yo misma el producto o venderlo a tiempo.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Continuamente muevo las vitrinas cada dos veces al mes para que los productos se exhiban.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Sí, muchas veces.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**Venderlo o hacer promociones con otros productos como box para regalos**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**No debo excederme en las compras de golosinas, ya que muchas veces me las venden con una fecha de caducidad muy proxima. Hacer promociones con gaseosas para que tengan más salidad o tambien seguir realizando las box de regalo y así no dejo que mis productos se venzan.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Yo creo que seguir promocinando mis box de regalo.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Yo creo que si, es un problema muy comun.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**yo creo que simplemente estan acumulados en vertederos de basura.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**Que si dbemos tomar importancia al desperdicio de alimentos, despues de todo, hay tantas personas que no tienen que comer.**

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Camila Chacón Monteagudo | Entrevistado/a: Jean Paul Cáceres - Bodega "Gran Market" en cruce de Jr. Huáscar con Cayetano Heredia - Jesús María | Fecha y Hora: 22/04/23 - 8:00 am

PARA TENER EN MENTE

Bodeguero de 38 años - dueño de bodega

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Productos básicos leche, harina y bebidas como agua, gaseosa con piqueos, dulces y cosas parecidas.**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**Tratamos de traer lo que siempre vendemos por eso casi todo sale.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Casi diario, 4 veces a la semana como aproximado (teniendo en cuenta que domingos no atiende).**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Sí, a veces algunos productos que no están bien exhibidos y no se venden.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Sí, los productos pueden llegar a golpearse en el transporte, suele pasar. Yo sí llegué a recibir algunos abollados, pero no vencidos.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**No, no me pasa muy seguido.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**Siempre genera una pérdida, a veces es mínima pero a veces si es más.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Trato de que nunca llegue a pasar la fecha, trato de venderlos antes o me los quedo y llevo a mi casa.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Cuando están con fecha por vencer los pongo más a la mano así se los llevan antes de que expire (comentó un rango de 2 a 3 semanas antes).**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**A veces, con algunos productos, otros ya tienen un lugar casi fijo.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**Sí, aunque los abollados los dejan más o piden que se los cambie.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Ver con el distribuidor, y revisar los productos.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Revisar bien las fechas de vencimiento y reclamar al distribuidor.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Sí, es algo común, aunque a algunos debe ser más.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**La pérdida, tantos alimentos que se desperdician y se pudieron salvar antes o regalar.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**Tenemos pocas cosas, y no pedimos hasta que esté por acabar, nos da pena botar por eso nos quedamos acá para la familia y nos funciona bien.**

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Camila Chacón Monteagudo | Entrevistado/a: Berenice Aguilar - Bodega "Bianca Market" Av. Cayetano Heredia 1046 - Jesús María
| Fecha y Hora: 22/04/23 - 2:00 pm

PARA TENER EN MENTE

Bodeguera de 62 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Inka Kola y Coca Cola; pero así de comida o para preparar es aceite, sal, fideos.**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**Sí, hay cosas que tengo que devolver porque no se venden, son cosas más caras, de marcas no conocidas.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Tengo diferentes distribuidores y a veces vienen el el mismo día. Será unos 3 días o 4.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Algunas veces se quedan algunas cosas por el precio o cosas no primarias.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Casi nunca, pido que tengan cuidado porque se malogran y es mercadería perdida muchas veces.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**No mucho, tenemos lo exacto y no acumulamos los productos.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**Depende del tipo de producto, a veces si es algo pequeño no es tanta la pérdida, pero tratamos de vender todo siempre antes de que estén vencidos.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Algunos se devuelven al distribuidor antes de que venzan.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Colocarlos arriba, acá (en el mostrador).**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Sí, rotamos algunas cosas pero se mantienen por los mismos espacios.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**Sí pero cuando no son muy grandes, cuando ya es algo muy grande ya lo dejan más y se vende más difícil.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Ofrecerlos más, ponerlos a la vista.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Medir la cantidad de cosas que se piden al distribuidor, si no salen pedir menos.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Seguro que sí, a todos pasa.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**Como se pierden los productos y como los desechan terminan en basurales y contamina.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**--**

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Camila Chacón Monteagudo | Entrevistado/a: Claudia Hermoza- Bodega "San Felipe Market"
Av. San Felipe 1057 - Jesús María
| Fecha y Hora: 24/04/23 - 7:00pm

PARA TENER EN MENTE

Bodeguera de 47 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Por la zona todos lo que son bebidas y kekes, papas, snacks y galletas.**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**No pasa mucho, solo con cosas nuevas que traen y todavía no son conocidas.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Traen 2 veces a la semana pero bastantes cosas.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Sí, pasa que con productos nuevos muchas veces no compran, no los conocen todavía.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Alguna vez sí, solo dañados, vencidos no.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**Casi nunca, el movimiento de la tienda es bastante alto.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**No pierdo mucho, casi no se quedan productos.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Es poco, me lo quedo o lo regalo a los que trabajan acá.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Hacer ofertas y colocarles carteles y moverlos cerca a la caja para que los compren.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Sí, rara vez lo hago, todos ya conocen donde van las cosas.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**Algunas veces, pero no nos pasa mucho.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Hacer revisiones, y ofertarlos.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Ser más cuidadosos no solo quien entrega, también nosotros al mover de un lado a otro.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Sí, quién no se ha quedado con algunas cosas.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**Un desperdicio de comida, da pena botar.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**Como estamos en avenida con edificios cerca vendemos casi todo por eso no tenemos mucho desperdicio, eso ayuda.**

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Camila Chacón Monteagudo | Entrevistado/a: Luis Calero Rojas - Bodega "S/N" Av. Manuel Tovar 390 - Miraflores | Fecha y Hora: 25/04/23 - 1:00 pm

PARA TENER EN MENTE

Bodeguero de 49 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Gaseosas y alimentos pequeños, galletas, snacks, dulces.**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**Siempre hay cosas que se quedan porque no son conocidas o son nuevas en el mercado.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Vienen una o dos veces.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**No tanto, comparan precios y se llevan lo económico o a veces la marca conocida.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Dañados, a veces nos entregan golpeados o despintados. Solo se trata de vender.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**Pasa poco, con algunas cosas no populares.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**Sólo no trato de quedármelo.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Se pueden llegar a botar y devolver a los proveedores.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Ordenarlos y poner adelante los más antiguos.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Casi no, ya tienen un espacio determinado, solo se ordena.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**Sí cuando están buscando el producto y no me quedan más o es de los pocos que quedan.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Cuidar más, pedir al proveedor cuidado por su parte**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Reducir pedidos, buscar más movimiento en la tienda.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Claro que sí, siempre hay uno o dos productos que a todos se les queda.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**-**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**Cuando hay tanta competencia, me quedo con más cosas, tengo dos tiendas acá nomás y con eso se pueden quedar más cosas.**

ENTREVISTA

Entrevistador/a:Elias Castillo Ayala | Entrevistado/Erika Romero Bustamente - Bodega Grumete Medina - Av Benjamin Franklin

| Fecha y Hora: 23/04/2023 - 6:00 pm

PARA TENER EN MENTE

Joven vendedora en bodega 23 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	**Todos los productos que sean harinas suelen ser más comprados por los clientes**
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	**Muchas veces la forma de exhibir dichos productos no ayudan a que los clientes lo compren, por ello es que constantemente se está haciendo cambios a la organización de los productos.**
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Depende de la demanda del producto.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Algunos productos se venden más que otros por interés.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Si, normalmente lo que se hace es pasar por un pequeño inventario.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**Muy poco ya que todo depende del producto pero suele ser cada mes.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**En productos se podría decir que se pierde al rededor de 1500 soles en productos.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Se colocan en la exhibición con precios bajos.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**El reducir precios y colocar en la exhibición los productos que más se rotan.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Se suele hacer de forma recurrente, reemplazando los productos de mayor interés por el público.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**En estos casos se suele bajar los precios o crear promociones para que se lleven los productos.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Se suele cambiar de distribuidor o hacer pedidos medidos.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**El hacer un inventario y evaluar que tipo de productos son los de mayor interés ayudaría mucho.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Sí, ya que muchas veces este tipo de problemáticas suelen ser parte de gestiones internas.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**Creo que viéndolo de forma objetiva además que se contamina, el problema económico también impacta mucho.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**Creo que el seguir una gestión correcta y hacer inventarios seguidos ayudaría mucho con el vencimiento de alimentos o desperdicios.**

ENTREVISTA

Entrevistador/a:Elias Castillo Ayala | Entrevistado/ Don Armando - Bodega Sicuani - Rio de Janeiro - Ate | Fecha y Hora: 24/04/2023 - 6:00 pm

PARA TENER EN MENTE

Señor bodegero de 55 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	--
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	--
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Mensual.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Algunas veces la parte externa del producto tiene mucho que ver.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Muchas veces por el transporte vienen productos dañados y se suele poner precios bajos para que salgan rápido a la venta.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**Muchas veces suele pasar esto porque se hace una merma de productos.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**La cantidad que se pierde es porque se suele hacer una merma de productos que no se venden y a nivel económico se refleja esto.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Solemos ponerlos adelante en todas las exhibiciones.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Por cada compra regalar un producto de estos para así dar movimiento.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Mucho de los productos depende como se exhibe entonces se esta dando movimiento y cambios.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**El precio es el factor que finaliza la compra de cuyo producto.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**La gestión interna y la conversación que se tiene con el equipo es importante en estos casos.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**El tener un plan de gestión interno con el abastecimiento de productos medidos sería una solución medida.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Muchas bodegas pueden tener este problema pero otros ya se les escapa de las manos.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**El impacto que tiene los alimentos desechados se ve reflejado en el paso del tiempo y el crecimiento negativo en esta problemática.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**-**

ENTREVISTA

Entrevistador/a:Elias Castillo Ayala | Entrevistado/ Don Nelson bodega Bazar Frank Sicuani Rio de Janeiro | Fecha y Hora: 25/04/2023 - 8:00 pm

PARA TENER EN MENTE

Señor bodegero de 55 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	--
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	--
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**De forma escalonada, durante los meses.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Muchas veces el aspecto estético define las compras por parte de las personas.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Siempre se trata de revisar antes de recibir cualquier tipo de producto para así evitar la no compra de estos.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**Tan seguidamente no.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**El impacto muchas veces es alto ya que se termina optando por no pedir ese producto.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Se trata de ofrecer a los compradores como un agregado a su compras.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**Los precios bajos suelen ser el atractivo para estos productos.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Muy poco ya que trato de colocar los productos más vendido adelante.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**Muy pocas veces, ya que los compradores lo rechazan por temor.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Plantear una estrategia sería muy bueno aplicar para poder dar rotación.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Dejar el exceso de pedir en tan poco tiempo mucho del mismo producto.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Unas bodegas pueden manejarlo mejor que otras pero si igual existe es por algo malo hay en la gestión.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**El impacto es a nivel global afectando a diferentes factores de las personas.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**-**

ENTREVISTA

Entrevistador/a:Elias Castillo Ayala | Entrevistado/ Bodegas Carlitos Salamanca Ate | Fecha y Hora: 29/04/2023 - 7:00 pm

PARA TENER EN MENTE

Señor bodegero de 55 años

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué productos son los más vendidos de su bodega?	--
¿Ha tenido complicaciones con vender ciertos productos? ¿Cuál cree que fue el motivo?	--
¿Qué tan a menudo realizas el abastecimiento de tu negocio?	**Semanalmente.**
¿Le ha pasado algo con respecto a sus productos que dificulte su venta?	**Si las fechas de vencimiento no es legible no lo compran.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Ha recibido producto con empaques dañados o vencidos por parte del distribuidor? ¿Qué hace con ellos?	**Muchas veces por no revisar si se ha recibido más de un producto en esos estados.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**No tan seguido, pero hay meses donde si sube el monto de productos quedados.**
¿Cómo impacta este problema en tu negocio? ¿Cuánto pierdes?	**El impacto se ve reflejado durante los meses en forma de ventas.**
¿Qué haces con aquellos productos vencidos que no se lograron vender?	**Se trata de darle un proceso correcto para poder desecharlo.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué estrategia te ha funcionado mejor para vender estos productos?	**El tratar de arreglar la parte externa del producto.**
¿Ha modificado la organización y exhibición de sus productos para lograr una mejor venta?	**Muy poco la verdad ya que muchos clientes ya vienen sabiendo lo que necesitan.**
¿Alguna vez ha logrado vender productos abollados o próximos a vencer al mismo precio?	**Muchas veces he explicado a los compradores este tema y le he dejado a precios cómodos para que lo compren.**
¿Qué necesitas para evitar quedarte con productos vencidos / abollados?	**Mejorar la gestión que tengo de los pedidos de dichos productos.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué tipo de acciones concretas tomaría para reducir este impacto?	**Un inventario mensual para verificar que productos son lo que más se venden.**
¿Cree que otras bodegas también pasan por esta problemática?	**Si, ya que la mayoría no tiene una buena organización distribuidor vendedor.**
¿Cuál cree que sea el impacto de los productos alimentarios desechados?	**A largo plazo se puede ver afectado el sector económico.**
¿Le gustaría añadir algo más sobre lo que hemos hablado?	**-**

GUIÓN DE ENTREVISTA- Distribuidora

Entrevista 2

Objetivo: Determinar qué acciones toma la distribuidora con los productos prontos a vencer o con empaque maltratado que poseen a las cuales distribuye.

Coméntenos, ¿cuál su nombre y edad?

¿Cuál es su rol dentro de la distribuidora?

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la distribución de productos alimenticios?

¿Cuáles son los productos más vendidos de la distribuidora?

¿A qué tipo de establecimientos mayormente distribuye?

¿Alguna vez le devolvieron productos con empaque fallado o productos vencidos?

¿Con qué frecuencia le devuelven productos vencidos? ¿Qué hace con estos productos?

¿Y con qué frecuencia devuelven los productos con empaque defectuoso? ¿Qué hace con ellos?

¿Cuál es el protocolo de la empresa antes estas situaciones de devolución?

¿Cree que se podría optar por un proceso más eficiente y ecoamigable?

¿Estaría dispuesto a disminuir el precio de los productos que presentan alguna abolladura de empaque o próximo a vencer?

Por su experiencia ¿qué medidas puede tomar desde su rol dentro de la distribuidora para evitar el desperdicio de sus productos?

¿Es consciente de los otros impactos negativos que causa el desperdicio de alimentos? (se le mencionan dichas problemáticas) ¿Estaría dispuesto a hacer algo respecto a ello?

Según tu opinión, en un futuro ¿Podría disminuir la cantidad de desperdicio de alimentos en Lima ?

Desde su rol que acciones puedes tomar para evitar el desperdicio de alimentos en Lima?

ENTREVISTA

Entrevistador/a: Camila Calla Soto |Entrevistado/a: Juan Alberto Calla Suarez |Fecha y Hora: 22/05/23 - 7:30 pm

PARA TENER EN MENTE

Gerente de distribuidora desde hace 24 años.

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Cuál es su rol dentro de la distribuidora?	**Soy el gerente de la distribuidora.**
¿Hace cuánto tiempo se dedica a la distribución de productos alimenticios?	**Casi más de 24 años.**
¿Cuáles son los productos más vendidos de la distribuidora?	**Las bebidas alcohólicas y las gaseosas.**
¿A qué tipo de establecimientos mayormente distribuye?	**Mayormente a restaurantes, para eventos y bodegas.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Alguna vez le devolvieron productos con empaque fallado o productos vencidos?	**Las empresas no me han dado vencidos; fallados, como abollados o chancados, eso puede ser, pero el tema es que algunos productos no tienen rotación, se quedan y esto causa que se venzan, tenemos algunos problemas con la empresa CBC, que no nos realiza el cambio.**
¿Con qué frecuencia le devuelven productos vencidos? ¿Qué hace con estos productos?	**Muy poco, ahora por el calor, no tengo bebidas vencidas, lo que sucede es la manipulación del producto por parte de mis compradores, ya que ellos deben exhibir el producto que les llego primero y después el que pidieron, al hacer lo contrario, el primer producto se vence con facilidad.**
¿Alguna vez ha terminado con muchos productos vencidos? ¿Qué tan frecuente?	**Durante la pandemia, si tuve bastantes vencidos, algunas empresas han asumido esa pérdida, como otras no.**
¿Cuál es el protocolo de la empresa antes estas situaciones de devolución?	**El protocolo por ejemplo, el de la empresa CBC, ellos dicen que cuando hay presupuesto se hace el cambio, pero el año pasado y este no ha habido presupuesto, lo que me ha llevado a presionarlos, muy probablemente haga una denuncia a INDECOPI, para que se hagan responsables de mi pérdida.**

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Estaría dispuesto a disminuir el precio de los productos que presentan alguna abolladura de empaque o próximo a vencer?	**Claro, por su puesto, ahora último ha llegado la Pepsi cola, con menos cantidad, estamos tratando de venderla a menos precio. En el pasado, cuando empezó la Cola Real, estas tenían botella de vidrio como las de cerveza y el líquido era todo grupos, en ese entonces la gente consumía y no había reclamo de cambio.**
Por su experiencia ¿qué medidas puede tomar desde su rol dentro de la distribuidora para evitar el desperdicio de sus productos?	**Trato siempre de guardar mis productos vencidos en mi almacén hasta que me lo cambien.**

GUIÓN TALLER GENERATIVO

Consumidores

TALLER 1

Para consumidores

Duración: 25 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejor a la propuesta de valor.

GUIÓN

Buenos días/tardes, somos un grupo de estudiantes de TLS y estamos realizando una investigación.
Yo soy ..... y les haré algunas preguntas de venta y consumo para que me den su opinión al respecto.

EXPLICANDO LA PROBLEMÁTICA:
Pudimos observar que el desperdicio de alimentos en bodegas está en constante crecimiento, y tal vez alguno de ustedes sabe que se hace con estos productos que no se llegan a vender (esperar respuestas de los participantes, en caso mencionen que no saben o digan cosas incorrectas, explicar)
Los productos que son desechados terminan en botadores o son quemados, lo cual genera contaminación en el ambiente; es por ello que nuestro equipo está buscando una forma de reducir estos problemas.

¡A CREAR!: Resolvamos juntos las siguientes preguntas que nos ayudarán a conocer sus opiniones sobre nuestra propuesta y rescatemos lo mejor para perfeccionarla

Primero, ¿usted(es) qué opinan de vender/comprar estos productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?

¿Qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?

¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?

¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?

Nuestro proyecto trata de una plataforma web donde se podrán encontrar diferentes productos, al ser compras pequeñas podrás tener la opción de recogerlas en la bodega más cercana de tu hogar sin costo extra.

¿Cuál de estos productos estaría dispuesto a comprar sabiendo que va a vencerse en 1 mes?



¿Si compra cantidades mínimas de productos, prefiere que llegue a su hogar o recogerlo en un punto cercano?

¿Prefiere solo poder recoger el producto? ¿O estaría dispuesto a añadir un servicio de delivery el cual tendría un costo adicional?

Para finalizar, que cosas añadirías a la plataforma para que sea más llamativa para ti:

¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?

¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otras personas?

¿Te parece una solución innovadora?

¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?

TALLER 2

Para bodegueros

Duración: 25 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad las preferencias e incorporar sus opiniones positivas o negativas a nuestra propuesta de valor.

GUIÓN

Buenos días/tardes, somos un grupo de estudiantes de TLS y estamos realizando una investigación.
Yo soy ..... y les haré algunas preguntas de venta y consumo para que me den su opinión al respecto.

EXPLICANDO LA PROBLEMÁTICA:
Pudimos observar que el desperdicio de alimentos en bodegas está en constante crecimiento, y tal vez alguno de ustedes sabe que se hace con estos productos que no se llegan a vender (esperar respuestas de los participantes, en caso mencionen que no saben o digan cosas incorrectas, explicar)
Los productos que son desechados terminan en botadores o son quemados, lo cual genera contaminación en el ambiente; es por ello que nuestro equipo está buscando una forma de reducir estos problemas.

¡A CREAR!: Resolvamos juntos las siguientes preguntas que nos ayudarán a conocer sus opiniones sobre nuestra propuesta y rescatemos lo mejor para perfeccionarla

Primero, ¿usted(es) qué opinan de vender/comprar estos productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?

¿Qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?

¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?

¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?

Nuestro proyecto trata de una plataforma web donde se podrán encontrar diferentes productos, al ser compras pequeñas podrás tener la opción de recogerlas en la bodega más cercana de tu hogar sin costo extra.

¿Cuál de estos productos estaría vendería sabiendo que va a vencerse en 1 mes?



¿Qué porcentaje de descuento le parece adecuado para la venta de los productos próximos a vencer o con packaging dañado?

¿Preferiría dar una comisión por producto que le ayudemos a vender o una suscripción mensual?

¿Cómo crees que podríamos llegar a los bodegueros para que utilice la plataforma?

¿Qué tipo de problemas podrían surgir en la plataforma?

¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otros bodegueros?

Para finalizar, que cosas añadirías a la plataforma para que sea más llamativa para ti:

¿Qué recompensas adicionales crees que serían efectivas para motivar a ser parte de la plataforma?

¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?

¿Consideras que la plataforma podría ser útil para la venta de tus productos?

¿Te parece una solución innovadora?

¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?

¿Recomendarías la plataforma a otros bodegueros? ¿Por qué?

DIARIO DE OBSERVACIÓN

OBSERVACIÓN 1

Día - horario - Lugar de la observación	Descripción del lugar	Descripción de personas	Elementos y eventos observados:
Sábado 22 abril, 9:37 am a 9:54 Ubicación: Jr. Huáscar con Cayetano Heredia - Jesús María	La zona estaba bastante concurrida, es una esquina y está cerca al mercado, por lo que había regular tránsito de personas	La mayoría de personas eran adultas en un rango de 30 a 50 años	Muchas personas solo compran un o dos productos (estos eran embolsados como harina, leche) muy pocos terminaban con bolsas grandes de compras. Cuando compraban alimentos como frutas o verduras, si compraban bastante. Al momento de comprar era todo muy rápido, las personas ya conocían la tienda y sabían donde estaban las cosas, luego al momento de pagar es donde más se demoran (la mayoría pagaba en efectivo).

OBSERVACIÓN 2

Día - horario - Lugar de la observación	Descripción del lugar	Descripción de personas	Elementos y eventos observados:
Miércoles 26 de abril, 12:00 pm a 12:40 pm Ubicación: Surquillo - San Lorenzo 430	Zona medianamente concurrida, cerca existe un mercado y una escuela.	La mayoría de personas eran personas adultas.	La gente compraba de forma rápida y no más de tres elementos, observé durante ese periodo unas 4 compras, entre las cuales, se adquirió galleta San Jorge, aceite, galletas dulces y sobre todo gaseosa, muy probablemente para la hora del almuerzo.

OBSERVACIÓN 3

Día - horario - Lugar de la observación	Descripción del lugar	Descripción de personas	Elementos y eventos observados:
Viernes 28 de abril, 4:40 pm a 5:25 pm Ubicación: Pueblo Libre - José Gregorio Paredes 154	Zona poco concurrida, cerca de la Avenida Brasil y de un colegio.	La mayoría de personas eran mujeres adultas en un rango de 25 - 40 años	Las personas compraban alimentos como frutas y vegetales, también gaseosas y golosinas. El bodeguero estuvo atendiendo a las personas mientras llegaban los pedidos del distribuidor, revisó superficialmente y aceptó los productos. No había mucha organización en la tienda y se sentía un poco caótico. No parecían decidir qué comprar, y se demoran en la cola por no tener el dinero listo a la mano.

COMPILAR

El 67% de los encuestados son mujeres

El 31.1% tiene entre 41 a 60 años.

El 95.1% tiene bodegas cerca a su casa.

El 38.8% de encuestados compra diariamente, mientras que el 54.1% compra semanalmente.

El 33% va la bodega a comprar productos que faltan o se acabaron de sus compras normales.

Además, el 45.9% compra alimentos para cocinar (despensa) .

Los productos más comprados son las bebidas (77.6%), snacks y galletas (61.2%) y los dulces y chocolates (52%).

El 38.8% compra alimentos perecibles como frutas y verduras.

La gran mayoría ha comprado accidentalmente un producto vencido (85.7%).

El 36.7% se fija a veces en la fecha de vencimiento.

El 26% siempre rechaza los productos vencidos, mientras que el 3.1% nunca lo hace.

El 33% los rechaza por riesgo a infección.

El 17% lo rechaza por los daños de empaque.

El 15.3% nunca y 44.9% casi nunca compra productos con empaques fallidos.

El 20.4% compraría productos con empaques fallidos.

Los snacks y galletas son los productos donde están más dispuestos a comprar sabiendo que están próximos a vencer (58.2%)

Los lácteos serían los menos comprados en caso estén vencidos o tengan el empaque fallado (9.2%).

El 58.2% consideraría comprar un producto próximo a vencer si tuviera un descuento especial.

El 26.6% reduce la compra de alimentos para evitar el desperdicio de estos.

El 26.6% utiliza en la cocina alimentos próximos a vencer para evitar el desperdicio de estos.

La mayoría de bodegueros reabastece sus productos cada 2 o 3 días).

No les sucede algo que dificulte su venta.

La mayoría de bodegueros devuelve los productos vencidos a su distribuidor a la hora de recibir los productos.

Botan los productos en caso no logren cambiarlos.

No lograban vender algunos productos por la mala rotación.

Casi ningún bodeguero ofrecen productos abollados a los clientes.

La mayoría está de acuerdo en revisar bien al momento de recibir los productos por parte del distribuidor.

Las bodegas que rotan sus productos suelen llegar a tener más ventas.

La gran mayoría no logra vender los productos abollados o próximos a vencer al mismo precio.

La gran mayoría optaría por revisar bien las fechas de vencimiento a la hora de recibir los productos.

En el caso de las distribuidoras, tiene la problemática de la mala rotación del producto en exhibición por parte de sus clientes(bodegas).

Las distribuidoras, eligen almacenar los productos vencidos y esperar el cambio de dichos productos por parte de la misma empresa.

Actualmente las bebidas son las menos probables de llegar a sus fechas próximas de vencimiento.

Se pierde mucho tiempo y dinero por los productos vencidos.

Se intenta vender los productos próximos a vencer en oferta.

ORGANIZAR

PRODUCTOS POR VENCER

La gran mayoría ha comprado accidentalmente un producto vencido (85.7%).

El 58.2% consideraría comprar un producto próximo a vencer si tuviera un descuento especial.

Actualmente las bebidas son las menos probables de llegar a sus fechas próximas de vencimiento.

PRODUCTOS ABOLLADOS

El 33% los rechaza por riesgo a infección.

El 15.3% nunca y 44.9% casi nunca compra productos con empaques fallidos.

Casi ningún bodeguero ofrecen productos abollados a los clientes.

Las distribuidoras, eligen almacenar los productos vencidos y esperar el cambio de dichos productos por parte de la misma empresa.

El 17% lo rechaza por los daños de empaque

ACCIONES CONTRA EL DESPERDICIO

El 26.6% reduce la compra de alimentos para evitar el desperdicio de estos.

El 26.6% utiliza en la cocina alimentos próximos a vencer para evitar el desperdicio de estos.

Se intenta vender los productos próximos a vencer en oferta.

Las acciones que tomarían para reducir el desperdicio de productos es revisar mejor la fecha de vencimiento y comprar menos productos.

Las bodegas que rotan sus productos suelen llegar a tener más ventas

La mayoría de bodegueros devuelve los productos vencidos a su distribuidor a la hora de recibir los productos.

Realizan su reabastecimiento aproximadamente cada 2 o 3 días.

La mayoría de bodegueros devuelve los productos vencidos a su distribuidor a la hora de recibir los productos.

Realizan su reabastecimiento aproximadamente cada 2 o 3 días.

Para vender los productos vencidos y/o por vencer, rebajan el precio o lo regalan.

Es recurrente el cambio de organización y exhibición de los productos para mejorar las ventas.

La mejor estrategia para vender los productos vencidos y/o por vencer es rebajar los precios.

CONSECUENCIAS DEL DESPERDICIO DE ALIMENTOS

Se pierde mucho tiempo y dinero por los productos vencidos.

La gran mayoría no logra vender los productos abollados o próximos a vencer al mismo precio.

Todos están de acuerdo que causa un impacto ambiental con el desperdicio de alimentos.

Hay un impacto económico considerable debido al vencimiento de productos.

OPINIONES Y DISPOSICIONES DE LAS PERSONAS

La mayoría se preocupa de la contaminación, luego sobre la economía y lo que se pierde y finalmente lo que se desperdició y que pudo servir para otras personas.

Los snacks y galletas son los productos donde están más dispuestos a comprar sabiendo que están próximos a vencer (43.2%).

El 20.4% compraría productos con empaques fallidos.

Todos son conscientes que tiene la problemática, al unos en mayor rango que otro y a veces se les puede escapar de las manos.

Es un problema que le pasa a todas las bodegas.

CAUSAS DEL DESPERDICIO

No lograban vender algunos productos por la mala rotación.

Botan los productos en caso no logren cambiarlos.

Se intenta vender los productos próximos a vencer en oferta.

En el caso de las distribuidoras, tiene la problemática de la mala rotación del producto en exhibición por parte de sus clientes(bodegas).

Los productos que no se exhiben bien no logran venderse del todo.

Debido al transporte de los distribuidores es que termina dañándose muchos de los productos.

No se suele vender productos abollados por la disconformidad del comprador.

INTERPRETAR

Desperdicio de productos alimentarios en bodegas por empaques maltratados o próximos a vencer.

Empaques dañados o abollados

Productos por vencer

Actualmente las bebidas son las menos probables de llegar a sus fechas próximas de vencimiento.

Productos abollados

No ofrecen productos abollados a los clientes

Las distribuidoras, eligen almacenar los productos vencidos y esperar el cambio de dichos productos por parte de la misma empresa.

Productos desperdiciados

Causas del desperdicio

No se logran vender algunos productos por la mala rotación

Los productos que no se exhiben bien no logran venderse del todo.

En la fase de transporte por parte de los distribuidores terminan dañando muchos productos.

En el caso de las distribuidoras, tiene la problematica de la mala rotación del producto en exhibición por parte de sus clientes(bodegas)..

No se suele vender productos abollados por la disconformidad del comprador

Botan los productos en caso no logren cambiarlos

Consecuencias del desperdicio de alimentos

La gran mayoría no logra vender los productos abollados o próximos a vencer al mismo precio

Hay un impacto económico considerable debido al vencimiento de productos

Los entrevistados están de acuerdo que causa un impacto ambiental con el desperdicio de alimentos

Acciones contra el desperdicio

Es recurrente el cambio de organización y exhibición de los productos para mejorar las ventas

Las bodegas que rotan sus productos suelen llegar a tener más ventas

Las acciones que tomarían para reducir el desperdicio de productos es revisar mejor la fecha de vencimiento y comprar menos productos.

La mejor estrategia para vender los productos por vencer es rebajar los precios

Poco interes en adquirir productos con fallas

Opiniones y disposiciones de las personas

El 26.6% reduce la compra de alimentos para evitar el desperdicio de estos.

Los snacks y galletas son los productos donde están más dispuestos a comprar sabiendo que están próximos a vencer (43.2%)

El 20.4% compraría productos con empaques fallidos

El 26.6% utiliza en la cocina alimentos próximos a vencer para evitar el desperdicio de estos.

Todos son conscientes que tiene la problemática, algunos en mayor rango que otro y a veces se les puede escapar de las manos

El 58.2% consideraría comprar un producto próximo a vencer si tuviera un descuento especial

INSIGHTS

Que el bajo precio no sea un impedimento para la buena calidad.

A las personas les gusta comprar con descuento, sin importarles que el producto presente fallas en el empaque.

Aprovecharé las ofertas de alimentos para poder ahorrar más.

Quisiera elegir productos de primera necesidad más económicos para ayudar en la sostenibilidad sin representar un gran costo

ARQUETIPOS



Sandra Quispe

¿Quién es tu arquetipo? ¿Cómo se ve? ¿Qué hace?

42 años de edad, una madre de familia con 3 hijos, trabaja como profesora de secundaria, también dicta clases particulares. Le gusta pasar tiempo con sus hijos, mientras descansa ve novelas y aprender nuevas recetas para sus hijos, viendo videos en redes sociales.

¿Qué dice o piensa?

- "Cada día, todo es más caro."
- "Termino comprando cosas que no voy a usar en las comidas de la semana."
- "Siempre boto un poco de la comida del día."
- "Antes, lo que vendían en los mercados era mejor."
- "¿Cómo encuentro tiempo para planear mis comidas?"
- "No nos podemos permitir desperdiciar tanta comida."
- "Sólo compro lo mejor para familia y prefiero gastar más por mi salud y la de ellos."

¿Cómo vive tu arquetipo el problema? ¿Qué es importante saber sobre sus comportamientos?

¿Cómo tu arquetipo ve el mundo?

- Debido a su trabajo, no cuenta con mucho tiempo para comprar y preparar las comidas para toda su familia.
- Al no poder organizar bien sus compras, termina desechando comida porque termina malográndose al no ser usada.
- Compra alimentos no perecibles porque, ocurrentemente, no sabe qué cocinar y para no quedarse con muchos alimentos malogrados, prefiere usar alimentos que duren más tiempo.
- Planea a último momento lo que va a cocinar, usando los alimentos que tenga a su disposición
- Suele buscar comidas que estén en descuento o en oferta para poder ahorrar más en el presupuesto de comida.
- Suele pedir rebajas en diferentes alimentos en el mercado y las bodegas para poder ahorrar más y usar ese dinero en su familia.
- Es una madre cariñosa, protectora y que prioriza a su familia ante todo.
- Últimamente está preocupada por el incremento de los precios de los alimentos y no saber cómo lidiar con esto.

¿Qué le duele/molesta? (Pains)

- Los alimentos suben mucho de precio, lo que le supone gastar más del presupuesto asignado para las comidas.
- No saber bien qué y cuánto comprar, lo que termina en preparar comida de más y tener que desperdiciarla.
- No tener suficiente tiempo para planificar y realizar sus compras de alimentos.
- No saber qué platos de comida preparar para su familia para el desayuno, lonchera, almuerzo y cena.
- Darse cuenta que ha superado el presupuesto de alimentos y que no tendrá suficiente dinero para pagar cuentas restantes.
- Sentirse agobiada y estresada por el poco tiempo que tiene al querer balancear su vida laboral, familiar y personal.
- Sentirse triste por no pasar mucho tiempo de calidad con sus hijos por su trabajo y cuidar de la casa.

¿Qué quiere o necesita? (Gains)

- Alimentos más baratos o en ofertas, lo que permita una cifra adecuada para su presupuesto en comida.
- Llegar a planificar de manera más óptima la cantidad de comidas y los platos de comida a preparar.
- Encontrar tiempo para realizar las compras de los alimentos de modo que no entorpezca sus otras actividades.
- Planificar el menú de comidas de manera óptima para satisfacer a su familia.
- Encontrar ofertas de alimentos que le permita ahorrar más y poder priorizar otros gastos pendientes.
- Alcanzar el balance de su tiempo, sintiéndose cómoda y tranquila en el tiempo de su vida laboral, familiar y personal.
- Pasar más tiempo de calidad con sus hijos sin afectar su trabajo y el cuidado de la casa.



Leonardo Gutiérrez

¿Quién es tu arquetipo? ¿Cómo se ve? ¿Qué hace?

55 años de edad, padre de familia con 2 hijos. Tienen una bodega desde hace 15 años, en la cual se encarga de administrar todos, pero algunas veces recibe ayuda de sus hijos. Le gusta ver deportes y jugar fútbol con sus amigos los fines de semana.

¿Qué dice o piensa?

- "Necesito mejorar mis ventas."
- "Revisaré el estado de los productos que me llegan."
- "Estos productos no se venden del todo bien."
- "Debo revisar la fecha de los productos que tengo."
- "Podría cambiar la organización de los productos."
- "Los distribuidores son bien vivos."
- "No es justo que me lleguen productos chancados y no me los quieran cambiar."
- "No es mi culpa que ese mes no se venda mucho de x producto."

¿Cómo vive tu arquetipo el problema? ¿Qué es importante saber sobre sus comportamientos?

¿Cómo tu arquetipo ve el mundo?

- Tiene que ofertar los productos a punto de vencer a menor precio para no perder la venta.
- Tiene que estar en constante reclamo con los proveedores por temas de productos malogrados.
- Utiliza los productos dañados y/o fallados para consumo propio y no desperdiciarlos.
- Está en constante chequeo de fechas de expiración de los productos y empaques.
- No recibe respuesta por parte de los distribuidores.
- Se preocupa por vender buenos productos para no manchar la reputación de su bodega.
- Trata de tener todo ordenado y bien exhibido para llamar la atención de los clientes y vender mucho más.
- Trata de manejar bien la rotación de sus productos y usa diferentes estrategias para vender más productos

¿Qué le duele/molesta? (Pains)

- Que los precios de los productos se eleven cada vez más.
- Cantidad de competencia que tiene frente a cadenas más grandes.
- La disminución de adquisición de productos en las bodegas.
- Cantidad de tiempo invertido en la organización de productos.
- El maltrato de grandes cantidades de productos por parte de transportes e incluso clientes.
- Los distribuidores no haciendo cargo de los productos vencidos.
- Quedarse con muchos productos vencidos.
- Tener productos nuevos y que no se logren vender.

¿Qué quiere o necesita? (Gains)

- Conseguir proveedores con mejores precios.
- Esta en búsqueda de posicionarse mejor para poder tener más ventas y fidelizar clientes.
- Busca nuevas formas de atraer más clientes.
- Elaborar un sistema que le permita invertir menos tiempo en la organización de productos.
- Mejor atención por parte de los distribuidores.
- Ver una forma de vender los productos a punto de vencer sin generar pérdidas.
- Ver una forma de vender los productos fallados sin generar pérdidas.
- Ver la forma de evitar que los productos terminen abollados al momento de ser transportados o descargados.



Rocio Sanchez

¿Quién es tu arquetipo? ¿Cómo se ve? ¿Qué hace?

25 años de edad, joven independizada y soltera. Una comunicóloga recientemente egresada, encargada de sus gastos básicos en su hogar. Le gusta ver series en Netflix en su tiempo libre y trata constantemente de ahorrar, principalmente para poder viajar o disfrutar en salidas con sus amigos.

¿Qué dice o piensa?

- "Tener casa propia es muy caro."
- "Me preocupa comprar demás."
- "No sé qué marca de x producto es mejor."
- "No sé mucho de cocina, así que no planifico mis alimentos."
- "Solo me preocupo de mis propios gastos."
- "¿Cómo puedo ahorrar más?"
- "Los alimentos desechados terminan contaminando."
- "Me da pena botar comida."

¿Cómo vive tu arquetipo el problema? ¿Qué es importante saber sobre sus comportamientos?

¿Cómo tu arquetipo ve el mundo?

Trabaja a tiempo completo, constantemente se preocupa si va a poder, algún día, tener su propio departamento; por ello, casi siempre compra lo justo en productos de primera necesidad, sin embargo, otras veces el total sale más de lo se esperaba . Ella planifica sus gastos del mes para evitar desperdiciar cualquier tipo de alimento o dinero. Otro punto es que veces le invitan a comer en casa de sus padres o por gusto propio terminan comiendo en la calle y no realiza la comida que tenía planificada para ese día, haciendo que termine botando una que otra cosa ya próxima a vencer, por el miedo de que este le haga daño.
Suele usar moda sostenible y le gusta mucho el reciclaje.

¿Qué le duele/molesta? (Pains)

- Tener que botar algunos productos que no llegó a consumir en el tiempo adecuado.
- Altos precios en productos de primera necesidad.
- Sentir que sigue contribuyendo a la contaminación.
- Que el dinero la limite a hacer actividades que le gustan como salir con amigos.

¿Qué quiere o necesita? (Gains)

- Una mejor organización de sus finanzas.
- Lograr cocinar sus alimentos de manera eficiente y a largo plazo.
- Almacenar de forma apropiada sus alimentos para una mayor duración.
- Menos trabajo y tareas para balancear otros aspectos de su vida.
- Comprar eficientemente.
- Productos sostenibles más accesibles.
- Conocimiento de la calidad de los productos que quiera adquirir.
- Crear recetas con ingredientes de mayor durabilidad.



Sofía Cabrera

¿Quién es tu arquetipo? ¿Cómo se ve? ¿Qué hace?

Tiene 21 años de edad, desde hace unos meses trabaja una bodega y usa el dinero para pagar su carrera, estudía administración, le gusta pasar tiempo con sus amigos de la universidad y está llevando aparte pequeños cursos complementarios para su carrera. En su tiempo libre le gusta pasar su tiempo con sus amigos de la universidad y prefiere ir a eventos donde no tenga que gastar demasiado.

¿Qué dice o piensa?

- "¿Qué hago con los productos que están por vencer?"
- "Mejor lo consumo yo antes que se malogre."
- "Terminaré llevando cosas de la bodega como almuerzo."
- "Tengo miedo que el inventario se malogre."
- "Ojalá este mes si salga más de x producto."
- "No tengo idea de como ordenar los productos en las vitrinas."
- "Apenas se administrar todo en la bodega."

¿Cómo vive tu arquetipo el problema? ¿Qué es importante saber sobre sus comportamientos? ¿Cómo tu arquetipo ve el mundo?

El tiempo que tiene es muy limitado por su trabajo, estudios y cursos pequeños que lleva, por lo que los alimentos que compra para prepararse su desayuno, almuerzo y cena suelen ser en la bodega donde trabaja. Suele usar los alimentos que le quedan de cada comida que prepara durante la semana para ella. Suele quedarse con algunos productos por su falta de experiencia y no sabe bien qué hacer con ellos, por ello se preocupa si está haciendo las cosas bien dentro de la bodega.

¿Qué le duele/molesta? (Pains)

- Le molesta que últimamente los clientes le pidan descuentos o hasta que regale los productos por el aspecto estético de estos (abolladura del empaque).
- No encontrar variedad a la hora de comprar para preparar sus alimentos durante la semana y terminar comiendo lo mismo muy seguido.
- No lograr conectar con los clientes que van a la bodega.
- La falta de experiencia para vender, lo cual le deja con gran cantidad de productos vencidos y fallados

¿Qué quiere o necesita? (Gains)

- Necesita cobrar un precio justo por los productos de la bodega.
- Una alimentación más variada.
- Mejores estrategias de marketing.
- Una mejor organización y planificación de los productos que tenga.
- Tener una planificación para la compra y venta de los productos.

RETO DE DISEÑO

Leonardo Gutiérrez

ARQUETIPO

Leonardo Gutiérrez

le duele/ necesita

DOLOR/NECESIDAD

Tener que desechar o regalar algunos de sus productos

porque

INSIGHT

a las personas les gusta comprar con descuento, pese a que el producto presente fallas en el empaque.

¿Cómo podríamos

Vender con mayor facilidad los productos que están por desecharse

acción o intención

apoyar a los bodegueros con años de experiencia

arquetipo

hacer para seguir generando la ganancia que siga haciendo crecer su negocio

efecto deseado

Sofía Cabrera

ARQUETIPO

Sofía Cabrera

le duele/ necesita

DOLOR/NECESIDAD

Quedarse con muchos productos con fallas en el empaque

porque

INSIGHT

Quisiera elegir productos de primera necesidad más económicos para ayudar en la sostenibilidad sin representar un gran costo

¿Cómo podríamos

evitar que se queden con muchos productos con fallas en el empaque

acción o intención

ayudar a los bodegueros nuevos en el mercado

arquetipo

para lograr la venta de dichos productos y así evitar que se queden por vencimiento

efecto deseado

Sandra Quispe

ARQUETIPO

Madre de familia

le duele/ necesita

DOLOR/NECESIDAD

gastar menos en las compras de primera necesidad

porque

INSIGHT

el bajo precio no debe ser un impedimento para la buena calidad.

¿Cómo podríamos

obtener productos de primera necesidad a precios más bajos, sin afectar la buena calidad de estos.

acción o intención

facilitar cosas para las madres de familia

arquetipo

de modo que puedan consentir, brindar felicidad y bienestar a su familia con el ahorro

efecto deseado

Rocio Sanchez

ARQUETIPO

Rocio Sanchez

le duele/ necesita

DOLOR/NECESIDAD

no tener la solvencia económica para los productos básicos de consumo diario.

porque

INSIGHT

quiere obtener productos de primera necesidad más baratos para ayudar en la sostenibilidad sin representar un gran costo

¿Cómo podríamos

conseguir productos alimenticios de primera necesidad

acción o intención

tener una opción de solución para los jóvenes independizados

arquetipo

de modo que sea más económico y sostenible?

efecto deseado

LIENZO TEMA, PROBLEMA, RETO

TEMA

12.3 reducir a la mitad el desperdicio de alimentos per cápita mundial en la venta al por menor y a nivel de los consumidores y reducir las pérdidas de alimentos en las cadenas de producción y suministro, incluidas las pérdidas posteriores a la cosecha.

12.5 reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización

ODS



META:

12.3 - 12.5

PROBLEMA

Desperdicio de productos alimentarios en bodegas por empaques maltratados o próximos a vencer.

ARQUETIPOS



Leonardo

55 años de edad
Padre de familia, con 2 hijos
Tienen una bodega desde hace 15 años. Le gusta ver deportes y jugar fútbol con sus amigos los fines de semana.



Rocio

25 años de edad
Independizada y soltera.
Es una comunicóloga recién graduada, ella es la encargada de sus gastos básicos de su hogar.
Le gusta ver series en Netflix en su tiempo libre y trata constantemente de ahorrar, principalmente para poder viajar o disfrutar saliendo.



Sandra

42 años de edad
Una madre de familia de 3 hijos
Es una profesora de secundaria. Dicta clases particulares y le gusta pasar tiempo con sus hijos. Le gusta ver novelas y aprender nuevas recetas para sus hijos.



Sofía

21 años de edad
Jóven que trabaja en una bodega para pagar sus estudios
Estudia la carrera de administración, le gusta pasar tiempo con sus amigos y está llevando aparte pequeños cursos complementarios para su carrera.

PRINCIPALES HALLAZGOS

En 2021, se reportaron 12,8 millones de toneladas de alimentos desperdiciadas en Perú

En 2021,el 47,6% de los alimentos eran desperdiciados en Perú

La falta de infraestructura y uso de tecnologías apropiadas y deficiencias en la cadena de frío están ligados a la problemática.

El 28% del desperdicio de alimentos ocurre por el procesamiento y empaque

PAINS

Elevación del precio de los productos

Elevación del precio de los productos

Le molesta que últimamente los precios de algunos alimentos no justifique el estado estético.

Altos precios en productos sostenibles

GAINS

Ventas al por mayor más baratas

Comida mucho más barata

Una mejor organización y planificación de los productos que tenga

Hacer compras más eficientes

RETO DE DISEÑO

¿Cómo podríamos vender productos de primera necesidad de forma económica y sostenible, a la vez que reducimos el desperdicio de productos cercanos a su vencimiento y con empaques fallados y generamos ganancias al mismo tiempo?

LIENZO PROPUESTA DE VALOR

RETO DE DISEÑO:
¿Cómo podriamos obtener productos de primera necesidad a precios más bajos, sin afectar la buena calidad para las madres de familia, de modo que puedan consentir, brindar felicidad y bienestar a su familia con el ahorro?

Abstracto

Concreto

PROPUESTA DE VALOR

Creadores de Beneficios

- Testeo y comentarios sobre la calidad de ciertas marcas.
- Saber anticipadamente el gasto que se obtendrá de los productos (registro de precios, según la marca).

Alivio para Dolores

- Un grupo encargado del control de calidad o tener un convenio con las distribuidoras y/o marcas que se encargan de ese aspecto.
- Reduce la contaminación por desperdicios

Beneficios

- Tener un gasto mínimo en productos alimenticios.
- Obtener productos en óptimas condiciones y de calidad asegurada.

Trabajos por hacer

- Aprender a cocinar para planificar su comida.
- Generar un ahorro para disfrutar de sus gustos.
- Reducir la cantidad de desperdicio alimenticio que se produce por su consumo.
- Tener la mayor parte de sus gastos planificados, en especial el de alimentación.

Dolores

- No quiere productos de calidad dudosa.
- No sabe que marca de x producto es mejor.
- No quiere productos vencidos o con un nivel de daño que afecte el contenido de estos.
- Gastar más dinero de lo esperado.

RETO DE DISEÑO:
¿Cómo podríamos evitar que se queden productos por fallas en el empaque y posteriormente que se queden por vencimiento?

Abstracto

Concreto

PROPUESTA DE VALOR

Creadores de Beneficios

- Opción de poder negociar precios de acuerdo a la calidad del producto.

Alivio para Dolores

- Faciliad de devolución de productos dañados o próximos a vencer.
- Facilidad de pasar por un proceso de selección de productos.

Beneficios

- Que la bodega donde trabaja empiece a tener productos baratos y de calidad que sumen a sus dudas
- Encontrar un lugar de confianza donde pueda comprar los productos para su semana y pueda ahorrar

Dolores

- Ahorrar en las compras que realiza para tener más experiencia para determinar qué productos están en buen estado en la bodega que trabaja

Trabajos por hacer

- No encontrar productos de calidad para su alimentos.
- No poder ahorrar porque los productos buenos tienen los precios elevados
- No cautivar a los clientes que van a la bodega donde trabaja

RETO DE DISEÑO:
¿Cómo podríamos obtener productos mucho más económicos sin que efecte su salud para así consentir a su familia en más cosas?

Abstracto

Concreto

PROPUESTA DE VALOR

Creadores de Beneficios

- Ofertas de alimentos ricos y nutritivos a bajo precio.
- Programa que genere menus semanales.
- Delivery de alimentos a bajo costo.
- Recompensas por realizar compras.
- Proceso ágil y sencillo de realizar.

Alivio para Dolores

- Permite ahorrar más en alimentos.
- Planea los platos de comida por ti.
- Poder comprar comida de manera inteligente.
- Más beneficios por realizar compras.
- Más tiempo para disfrutar con su familia y a sola.

Beneficios

- Alimentos más baratos o en ofertas, lo que permita una cifra adecuada para su presupuesto en comida.
- Llegar a planificar de manera más óptima la cantidad de comidas y los platos de comida a preparar.
- Encontrar tiempo para realizar las compras de los alimentos de modo que no entorpezca sus otras actividades.
- Planificar el menú de comidas de manera óptima para satisfacer a su familia.
- Encontrar ofertas de alimentos que le permita ahorrar más y poder priorizar otros gastos pendientes.
- Alcanzar el balance de su tiempo, sintiéndose cómoda y tranquila en el tiempo de su vida laboral, familiar y personal.
- Pasar más tiempo de calidad con sus hijos sin afectar su trabajo y el cuidado de la casa.

Trabajos por hacer

- Preparar el desayuno, la lonchera y el almuerzo para su familia.
- Planificar la lista de compras.
- Realizar las compras de alimentos.
- Buscar alimentos en descuento y/o en ofertas.
- Pasar tiempo de calidad con sus hijos.
- Revisar los trabajos de sus alumnos.
- Preparar de manera óptima la comida que compra.

Dolores

- Trabajar y tener poco tiempo para ir de compras / elegir productos adecuados para su familia.
- Los alimentos suben mucho de precio, lo que le supone gastar más del presupuesto asignado para las comidas.
- Desperdiciar comida por preparar de más al no saber qué y cuánto alimento comprar.
- No tener suficiente tiempo para planificar y realizar las compras de alimentos.
- No saber qué platos de comida preparar para su familia para el desayuno, lonchera, almuerzo y cena.
- Darse cuenta que ha superado el presupuesto de alimentos y que no tendrá suficiente dinero para pagar cuentas restantes.
- Sentirse agobiada y estresada por el poco tiempo que tiene al querer balancear su vida laboral, familiar y personal.
- Sentirse triste por no pasar mucho tiempo de calidad con sus hijos por su trabajo y cuidar de la casa.

RETO DE DISEÑO:
¿Cómo podríamos vender fácilmente productos que estén a punto de desecharse (por empaques fallados o próximos a vencer) y así seguir generando ganancias?

Abstracto

Concreto

PROPUESTA DE VALOR

Creadores de Beneficios

- Sección de ofertas, donde igual se tenga ganancia pero sea de ofertas.
- Crear una pre revisión de productos, con condicionales por fallas o abolladuras

Alivio para Dolores

- Trabajar con distribuidores más responsables y cuidadosos.
- Buscar una estrategia de posicionamiento frente a competidores.
- Estrategia nueva de venta donde exista ganancias pero al mismo momento sea una oferta para los compradores.

Beneficios

- Conseguir un proveedores con mejores precios.
- Esta en búsqueda de posicionarse mejor para poder tener más ventas y fidelizar clientes
- Busca nuevas formas de atraer más clientes.
- Elaborar un sistema que le permita invertir menos tiempo en la organización de productos.
- Mejor atención por parte de los distribuidores.
- Ver una forma de vender los productos a punto de vencer sin generar pérdidas
- Ver una forma de vender los productos fallados sin generar pérdidas.
- Ver la forma de evitar que los productos terminen abollados al momento de ser transportados o descargados

Trabajos por hacer

- Tener todo ordenado y bien exhibido para llamar la atención de los clientes y vender mucho más.
- Manejar bien la rotación de sus productos y usa diferentes estrategias para vender más productos.
- Estar al tanto del transporte y descarga de sus productos para evitar que se abollen.

Dolores

- Que los precios de los productos se eleven cada vez más.
- Cantidad de competencia que tiene frente a cadenas más grandes.
- La disminución de adquisición de productos en las bodegas.
- Cantidad de tiempo invertido en la organización de productos.
- El maltrato de grandes cantidades de productos por parte de transportes e incluso clientes.
- Los distribuidores no haciendo cargo de los productos vencidos.
- Quedarse con muchos productos vencidos.
- Tener productos nuevos y que no se logren vender.

IDEACIÓN

RETO DE DISEÑO:

¿Cómo podríamos vender productos de primera necesidad de forma económica y sostenible, a la vez que reducimos el desperdicio de productos cercanos a su vencimiento y con empaques fallados y generamos ganancias al mismo tiempo?

LLUVIA DE IDEAS

Recolecta de estos productos para comidas comunitarias (ayuda social).

Crear una alianza con las distribuidoras para que oferten con los productos prontos a vencer (dentro de su página web).

Plataforma online donde se puedan recoger los productos que hubieran sido desperdiciados de las bodegas y venderlos con descuento a las personas.

"El stand de las segundas oportunidades" Puesto alternativo con productos cerca de su fecha de vencimiento y empaque ligeramente dañados por menor precio.

"El paquete de conciencia" Nosotros una marca X, vendemos paquetes especiales con alimentos que están una fecha cercana a vencer. Se podrá adquirir un paquete con estos alimentos o podrán suscribirte para que te llegue por delivery con los productos de dicho mes.

Campañas de concientización y demostración que no todo lo abollado está malogrado

Desarrollo de empaques de alimentos con biotecnología

Puestos de desayuno, en donde se usen ingredientes cerca de su fecha de vencimiento.

Alianzas con cines y teatros para que vendan golosinas empaquetadas que tambien esten prontos a vencer para el consumo dentro de la funciones (obviamente a un menor precio).

Servicio de delivery de productos empaquetados, enlatados y embotellados abollados y aptos de consumir

Banner digitales con avisos interactivos que señalen datos relevantes sobre la discriminación

Máquinas expendedoras con este tipo de productos en diferentes puntos de venta (las máquinas suelen tener mayor rotación)

Aplicación móvil donde se puedan denunciar estos actos

Aplicación de recetas creativas con alimentos por vencer

Página y aplicativo que brinde ayuda y asesoramiento legal contra estos casos

Talleres de procesos de compra, almacenaje y organización de alimentos

Etiqueta inteligente que va cambiando de color a medida que el alimento se deteriora

Food-truck de comida hecha a partir de alientos por vencer a bajo costo

Comidas empaquetadas pre-preparadas a bajo costo a partir de alimentos por vencer

Desarrollar una aplicación o página web que optimice la producción de alimentos y donaciones, reduciendo los excedentes de dichos productos y se puedan donar.

LLUVIA DE IDEAS (Agrupar y Seleccionar)

1
Ayuda Social

Recolecta de estos productos para comidas comunitarias (ayuda social).

Campañas de concientización y demostración que no todo lo abollado está malogrado

Talleres de procesos de compra, almacenaje y organización de alimentos

Aplicación de recetas creativas con alimentos por vencer

2
Sección en tienda

"El stand de las segundas oportunidades"
Puesto alternativo con productos cerca de su fecha de vencimiento y empaque ligeramente dañados por menor precio.

3
E-commerce

Plataforma online donde se puedan recoger los productos que hubieran sido desperdiciados de las bodegas y venderlos con descuento a las personas.

Desarrollar una aplicación o página web que optimice la producción de alimentos y donaciones, reduciendo los excedentes de dichos productos y se puedan donar.

Crear una alianza con las distribuidoras para que oferten con los productos prontos a vencer (dentro de su página web).

Servicio de delivery de productos empaquetados, enlatados y embotellados abollados y aptos de consumir

LLUVIA DE IDEAS
(Agrupar y Seleccionar)

4
Packaging

Etiqueta inteligente que va cambiando de color a medida que el alimento se deteriora

Desarrollo de empaques de alimentos con biotecnología

5
Comidas Preparadas / Boxes de comida

Comidas pre-preparadas a bajo costo a partir de alimentos por vencer

Desayunos para los colegios con dichos productos (prontos a vencer).

Paquetes de lonchera para alumnos, loncheras ya preparadas y con alto valor nutricional con los productos que esten proximos a vencer (como yogurt, leche, atun, pan de molde, etc)

Puestos de desayuno, en donde se usen ingredientes cerca de su fecha de vencimiento.

"El paquete de conciencia"
Nosotros una marca X, vendemos paquetes especiales con alimentos que están una fecha cercana a vencer. Se podrá adquirir un paquete con estos alimentos o podrán suscribirte para que te llegue por delivery con los productos de dicho mes.

6
Ventas en terceros

Alianzas con cines y teatros para que vendan golosinas empaquetadas que tambien esten prontos a vencer para el consumo dentro de la funciones (obviamente a un menor precio).

Máquinas expendedoras con este tipo de productos en diferentes puntos de venta (las máquinas suelen tener mayor rotación)

IDEACIÓN

RETO DE DISEÑO

¿Cómo podríamos vender productos de primera necesidad de forma económica y sostenible, a la vez que reducimos el desperdicio de productos cercanos a su vencimiento y con empaques fallados y generamos ganancias al mismo tiempo?

Características de la Propuesta de Valor

"El stand de las segundas oportunidades"
Puesto alternativo con productos cerca de su fecha de vencimiento y empaque ligeramente dañados por menor precio.

Plataforma online donde se puedan recoger los productos que hubieran sido desperdiciados de las bodegas y venderlos con descuento a las personas.

Desarrollar una aplicación o página web que optimice la producción de alimentos y donaciones, reduciendo los excedentes de dichos productos y se puedan donar.

"El paquete de conciencia" es un paquete especial con alimentos que estén con fechas próximas a vencer o que presenten empaques con alguna abolladura.

Creadores de beneficios

- Menos productos son desechados.
- Sencillo de implementar con varias bodegas.
- Mayor accesibilidad para más familias.

- Ofertas de alimentos ricos y nutritivos a bajo precio.
- Los bodegueros lograrán vender los productos que daban por perdidos.
- Saber anticipadamente el gasto que se obtendrá de los productos (registro de precios, según la marca).
- Proceso ágil y sencillo de realizar.

- La posibilidad de poner a la venta productos dañados por empaquetados y próximo a vencer con breve descripción de que dicho producto aun puede ser consumido.
- Mejorar la entrega de los productos.
- Poder llegar a más personas donde se encuentre la bodega y así aumentar sus ganancias.

- Los bodegueros se unirán a nosotros para que ellos también puedan vender este paquete dentro de sus tiendas, siendo que nosotros nos encargaremos de la presentación y packaging, diciéndoles que cosas de su bodega incluir en el paquete.
- Compra en cantidad y en menos tiempo.
- Productos de consumo inmediato.

Aliviadores de dolores	• Los clientes ahorran al momento de adquirir estos productos. • El bodeguero no tiene pérdidas en los productos, porque estos igual se venderán. • Los bodegueros ya no se quedarán con los productos.	• Permite ahorrar más en alimentos. • Variedad de productos y alimentos. • Vender productos que se iban a desechar y representaban costos.	• Optimizar las compras de alimentos y encontrar precios accesibles	• Este paquete permitirá a muchas familias ahorrar dentro de su planificación de almuerzos, además de ya ofrecerles la solución de que cocinar. • Facilidad de compra, el producto estará en tu bodeguero de confianza. • Compra online.
Tipo de innovación	**INCREMENTAL**	**INCREMENTAL**	**INCREMENTAL**	**INCREMENTAL**
Viabilidad y factibilidad	• Los productos no saldrían de la bodega (logística más sencilla). • Los bodegueros tendrían el control sobre los productos (no serían manejados por un tercero). • Es de aplicación sencilla solo con carteles, anuncios y correcta implementación en la misma bodega.	• Los productos no saldrían de la bodega • Promoción de ofertas más cercanas. • Coordinación directa con el bodeguero. • Nos llevamos el 20% de la venta del producto.	• Somos un aliado que ayudará y facilitará la venta y compra de productos que lo bodegueros no pueden vender.	• Los bodegueros no dependen de nosotros, somos un aliado más para ayudarle en la venta de sus productos. • Fácil adquisición del paquete, por bodega o delivery. • Aplicación de la publicidad por redes sociales, afiches para las bodegas o anuncios en la calle.

DESARROLLO

¿CÓMO FUNCIONA?

1. El consumidor entra en la página web de Feedi

2. El consumidor ingresa con su cuenta

3. El consumidor accede a buscar bodegas según su ubicación

4. El consumidor revisa las bodegas y las promociones de productos

5. El bodeguero selecciona un producto o una bodega

6. El consumidor lo agrega a su carrito de compras el producto

7. El consumidor agrega los datos de detalles de compra

8. El consumidor recibe la confirmación para recoger el producto

¿CÓMO FUNCIONA?

1. El bodeguero entra en la página web de Feedi Aliados

2. El bodeguero ingresa con su cuenta

3. El bodeguero revisa las ventas en proceso

4. El bodeguero registra el producto a vender

5. El bodeguero ingresa los datos del producto a vender y el tipo de daño

6. El bodeguero indica el precio nuevo del producto

7. Feedi guarda el producto en la tienda

8. El bodeguero indica cuando el producto ha sido entregado

PROPUESTA DE VALOR

PROPUESTA DE VALOR

feedi

Creación de un plataforma digital que conecte a los bodegueros y consumidores para dar una segunda oportunidad aquellos productos que otros no quieren, generando una disminución de desperdicios de alimentos.



LIENZO PROPUESTA DE VALOR DEFINIDA

RETO DE DISEÑO:
¿Cómo podríamos vender productos de primera necesidad de forma económica y sostenible, a la vez que reducimos el desperdicio de productos cercanos a su vencimiento y con empaques fallados y generamos ganancias al mismo tiempo?

PROPUESTA DE VALOR

Web donde se puedan comprar y recoger los productos que hubieran sido desperdiciados de las bodegas y venderlos con descuento a las personas.

Creadores de Beneficios

- Ofertas de alimentos ricos y nutritivos a bajo precio.
- Saber el monto de ahorro en cada compra.
- Proceso ágil y sencillo de realizar (ahorro de tiempo).
- Opciones cercanas a la zona por geolocalización.
- Evitar el desperdicio masivo de alimentos.

Alivio para Dolores

- Ahorrar tiempo con las opciones de tiendas cercas y el solo recogerlo.
- Poder comprar comida siendo más planificado y organizado.
- Ahorrar dinero con las promociones.
- Facilidad de pasar por un proceso de selección de productos.
- La compra ayuda a reducir los desperdicios.
- No gastar tiempo eligiendo los productos y haciendo cola.

Beneficios

- Alimentos en buen estado, que sean nutritivos y deliciosos.
- Diversidad de opciones cercanas a su zona.
- Alimentos más baratos o en ofertas, lo que permite una cifra adecuada para su presupuesto en comida.
- Ahorrar tiempo a la hora de hacer compras de alimentos.

Trabajos por hacer

- Realizar las compras de alimentos.
- Planificar la lista de compras.
- Estar al tanto de los precios de alimentos.

Dolores

- Los alimentos suben mucho de precio, lo que le supone gastar más del presupuesto asignado para las comidas.
- No saber planificar bien sus compras.
- No terminar usando lo adquirido.
- No encontrar suficientes ofertas y descuentos.

IDENTIFICANDO EL NIVEL DE INNOVACIÓN

RADICAL

Introduce un nuevo producto, servicio o proceso a un mercado ya existente.

DISRUPTIVA

Crear una nueva propuesta de valor para un nuevo segmento de mercado. Cambia de forma radical el paradigma.

INCREMENTAL

Mejora una propuesta de valor existente en el mercado. Es un proceso de evolución.

DISCONTINUA

Introduce un nuevo producto, servicio o proceso a un nuevo mercado. Cambia el hábito de consumo.

DESCARGAS TALLER GENERATIVO #1

Jefes del Hogar

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

PREGUNTAS

Lily	¿Usted(es) qué opinan de vender/ comprar productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?	¿Y qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?	¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?	¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?	¿Cuál de estos productos estaría dispuesto a comprar sabiendo que va a vencerse en 1 mes?	¿Si compra cantidades mínimas de productos, prefiere que llegue a su hogar o recogerlo en un punto cercano?
49 años	Dependiendo del producto pero sí, por un precio menor sí podría comprarlo.	Sería más fácil.	Puede ser ambas creo.	Uso más el celular.		Ambas, me gustaría que al recogerlo no hubiera fila.
Madre de familia	¿Prefiere solo poder recoger el producto? ¿O estaría dispuesto a añadir un servicio de delivery el cual tendría un costo adicional?	¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otras personas?	¿Te parece una solución innovadora?	¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?	
	Si no es muy caro sí.	Fácil de usar, muchas ofertas de productos, que sea amigable y no muy complicada.	Sí, lograrían ahorrar mucho.	Sí, creo que es muy creativa e innovadora.	Sí, creo que logrará utilizar mucho de los productos que hubieran sido desechados.	

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

PREGUNTAS

Alejandra Ruiz	¿Usted(es) qué opinan de vender/ comprar productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?	¿Y qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?	¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?	¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?	¿Cuál de estos productos estaría dispuesto a comprar sabiendo que va a vencerse en 1 mes?	¿Si compra cantidades mínimas de productos, prefiere que llegue a su hogar o recogerlo en un punto cercano?
57 años	Si es buena oferta, pero varía si se ve en buen estado o no da confianza.	Es buena opción pero no tan complicado para no confundirme.	Para entrar desde la computadora y celular.	El celular, pero a veces se me complica un poco si es algo nuevo.		Si es cerca, yo iría a recogerlo, a modo de paseo.
Madre de familia	¿Prefiere solo poder recoger el producto? ¿O estaría dispuesto a añadir un servicio de delivery el cual tendría un costo adicional?	¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otras personas?	¿Te parece una solución innovadora?	¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?	
	Recogerlo, el delivery a veces no me gusta.	Que sea sencillo, y rápido.	Claro que sí, para ahorrar que siempre es bienvenido.	Sí, nunca vi nada con bodegas, así que es nuevo.	Puede ser, siempre es difícil al inicio pero poco a poco se puede ir viendo el cambio.	

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

PREGUNTAS

Janeth	¿Usted(es) qué opinan de vender/ comprar productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?	¿Y qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?	¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?	¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?	¿Cuál de estos productos estaría dispuesto a comprar sabiendo que va a vencerse en 1 mes?	¿Si compra cantidades mínimas de productos, prefiere que llegue a su hogar o recogerlo en un punto cercano?
38 años	Yo creo que no está mal hacerlo, dependiendo el producto.	Consideraría comprarlas, si están a menor precio.	Yo uso más el celular, ya que mi esposo usa la laptop.	El celular.		Podría ser ambas, pero yo tengo una bodega al costado, así que fácilmente puedo ir por los productos.
Madre de familia	¿Prefiere solo poder recoger el producto? ¿O estaría dispuesto a añadir un servicio de delivery el cual tendría un costo adicional?	¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otras personas?	¿Te parece una solución innovadora?	¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?	
	En mi caso no lo veo necesario, como le digo tengo una bodega al costado.	Que sea fácil de usar y que me muestre varias opciones dependiendo donde me encuentre.	Claro, la recomendaría con mi familia.	Claro, es la primera vez que escucho de algo así.	Si lo creo, ya que le dará oportunidad a productos que prontamente se malograrían.	

TALLER 1

Duración: 26:32 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!	PREGUNTAS					
Andrea	¿Usted(es) qué opinan de vender/ comprar productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?	¿Y qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?	¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?	¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?	¿Cuál de estos productos estaría dispuesto a comprar sabiendo que va a vencerse en 1 mes?	¿Si compra cantidades mínimas de productos, prefiere que llegue a su hogar o recogerlo en un punto cercano?
23 años	Tiene que tener un buen descuento para poder realizar la compra.	Sería más fácil para realizar las compras de estos productos.	Se puede iniciar por la web y ya luego por la app.	Uso más el celular y la laptop por el trabajo.	No tengo ningún problema de consumir productos que puedan vencer en un mes.	Depende del factor tiempo y el lugar donde me encuentre todo depende de la situación pero pido delivery frecuentemente.
Independiente	¿Prefiere solo poder recoger el producto? ¿O estaría dispuesto a añadir un servicio de delivery el cual tendría un costo adicional?	¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otras personas?	¿Te parece una solución innovadora?	¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?	
	Si no es muy caro sí.	Fácil y sencilla a la hora de interactuar por toda la plataforma.	Sí, lograrían ahorrar mucho ya que es una plataforma enfocada a ello.	Sí, creo que es muy innovadora y han encontrado un buen nicho de mercado.	Sí, claro que sí ya que es una forma de no desperdiciar y ahorra muchas personas estarán interesadas.	

DESCARGAS TALLER GENERATIVO #1

Bodegueros

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

PREGUNTAS

	¿Usted(es) qué opinan de vender/ comprar productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?	¿Y qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?	¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?	¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?	¿Cuál de estos productos vendería sabiendo que va a vencerse en 1 mes?	¿Qué porcentaje de descuento le parece adecuado para la venta de los productos próximos a vencer o con packaging dañado?
Nicolás						
52 años	Sí, porque ahora los distribuidores ya no hacen tantos cambios. Esto es más es productos no tan populares.	No lo había pensado, pero sería buena opción.	Preferiría más una app.	Uso más el celular.		Creo que el 15% estaría bien.
Dueño de Bodega Don Nico	¿Preferiría dar una comisión por producto que le ayudemos a vender o una suscripción mensual?	¿Cómo crees que podríamos llegar a los bodegueros para que utilice la plataforma?	¿Qué tipo de problemas podrían surgir en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otros bodegueros?		
	Cualquiera de las 2 me parece bien	Creo que con cartelitos y publicidad podría publicitarse	La entrega de los productos por las colas que pudieran haber	Sí, creo que sería muy útil		

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

Nicolás

52 años

Dueño de Bodega Don Nico

PREGUNTAS

¿Qué recompensas adicionales crees que serían efectivas para motivar a ser parte de la plataforma?	¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para la venta de tus productos?
Publicidad de las bodegas dentro de la misma plataforma.	Una buena forma de registro y que sea simple y rápida de entender.	Sí, creo que sería muy útil, porque la Municipalidad ha cerrado algunas bodegas por tener muchos productos vencidos.
¿Te parece una solución innovadora?	¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?	¿Recomendarías la plataforma a otros bodegueros? ¿Por qué?
Sí, no había escuchado de algo parecido antes.	Sí, creo que ayudaría a vender productos no tan bien presentados, por el descuento no? Porque la economía está bajando y eso lograría que ahorremos.	Si, me parece una buena solución para poder disminuir la cantidad de productos que no logramos vender.

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

PREGUNTAS

	¿Usted(es) qué opinan de vender/ comprar productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?	¿Y qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?	¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?	¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?	¿Cuál de estos productos vendería sabiendo que va a vencerse en 1 mes?	¿Qué porcentaje de descuento le parece adecuado para la venta de los productos próximos a vencer o con packaging dañado?
Jean Paul Cáceres	Se ve como buena opción para tener más clientes también.	Interesante, sería como supermercados pero más a la mano.	En el celular, un aplicativo está más a la mano.	El celular.		Depende del precio del producto y si tenemos que venderlo rápido.
38 años						
Bodega "Gran Market"						

	¿Preferiría dar una comisión por producto que le ayudemos a vender o una suscripción mensual?	¿Cómo crees que podríamos llegar a los bodegueros para que utilice la plataforma?	¿Qué tipo de problemas podrían surgir en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otros bodegueros?
Jean Paul Cáceres	Una comisión porque es de acuerdo a lo que se vende.	La clásica de ir uno por uno y así tienes los primeros clientes por así decirlo.	Que se venda y no se actualice y después no tendremos el producto.	Sí, nos ayudaría a vender un poco más.
38 años				
Bodega "Gran Market"				

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

Jean Paul Cáceres

38 años

Bodega "Gran Market"

PREGUNTAS

¿Qué recompensas adicionales crees que serían efectivas para motivar a ser parte de la plataforma?	¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para la venta de tus productos?
Descuentos extras del monto por cumpleaños y fechas de eventos.	Que sea fácil para vender y ver todo; y llamativo.	Claro que sí, poco a poco y se podría hacer más grande.
¿Te parece una solución innovadora?	¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?	¿Recomendarías la plataforma a otros bodegueros? ¿Por qué?
Pues sí, en bodegas no tenemos nada parecido, es buena idea.	Yo creo que sí, al menos así podemos ayudar un poco a bajar las cantidades.	Sí sí; si veo que funciona bien y me ayuda pues la recomiendo.

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

PREGUNTAS

Marite

46 años

Dueño de Bodega.

¿Usted(es) qué opinan de vender/ comprar productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?	¿Y qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?	¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?	¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?	¿Cuál de estos productos vendería sabiendo que va a vencerse en 1 mes?	¿Qué porcentaje de descuento le parece adecuado para la venta de los productos próximos a vencer o con packaging dañado?
Sí, porque ahora los distribuidores ya no hacen tantos cambios. Esto es más es productos no tan populares.	Sería excelente, que exista esa oportunidad para vender los productos que están por vencer.	Ambas, yo creo.	Uso ambos de forma simultánea.	 Lácteos.	Pues de por si la ganancia no sería mucha, preferiría que se venda por un paquete para que mi ganancia sea mayor.

¿Preferiría dar una comisión por producto que le ayudemos a vender o una suscripción mensual?	¿Cómo crees que podríamos llegar a los bodegueros para que utilice la plataforma?	¿Qué tipo de problemas podrían surgir en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otros bodegueros?
Preferiría invertir en una suscripción. Yo diría unos 15 soles mensuales.	Usando redes sociale y visitando de forma presencial a las bodegas para presentar el proyecto.	Que no se logre vender el producto y de igual forma se venza o que no se informe de manera adecuada nuestros productos.	Es una oportunidad de venta para evitar la pérdida, así que sí.

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

Marite

46 años

Dueño de Bodega.

PREGUNTAS

¿Qué recompensas adicionales crees que serían efectivas para motivar a ser parte de la plataforma?	¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para la venta de tus productos?
Información para nosotros de donde podemos adquirir un producto más económico para vender.	Información de mi productos, explicar el porque esta a un menor precio.	Claro, yo creo que seria de gran ayuda para poder vender antes del tiempo de expiración.
¿Te parece una solución innovadora?	¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?	¿Recomendarías la plataforma a otros bodegueros? ¿Por qué?
Es la primera vez que la escucho, así que para mí sí.	si, si lo creo, ya que incentiva a la compra.	Claro, sí lo recomendaría, ya que igualmente saldría el producto y no se desperdiciara.

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

PREGUNTAS

	¿Usted(es) qué opinan de vender/ comprar productos abollados o próximos a vencer a un precio menor?	¿Y qué opinan de encontrar productos así en una plataforma web?	¿Preferiría que sea una página web, una app o una integración de ambas?	¿Qué dispositivo suele usar con mayor frecuencia?	¿Cuál de estos productos vendería sabiendo que va a vencerse en 1 mes?	¿Qué porcentaje de descuento le parece adecuado para la venta de los productos próximos a vencer o con packaging dañado?
Erika Romero	Bajar los precios a este tipo de productos es más atractivo para los clientes	Considero que depende mucho del producto y sería fácil para los clientes encontrar estos productos	Preferiría más una app ya que es más accesible y tienes las facilidad de acceder	Mayormente el celular	Mayormente las harinas	Creo que el 25 % depende mucho de la fecha proxima a vencer
23 años						
Vendedora en bodega						

	¿Preferiría dar una comisión por producto que le ayudemos a vender o una suscripción mensual?	¿Cómo crees que podríamos llegar a los bodegueros para que utilice la plataforma?	¿Qué tipo de problemas podrían surgir en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para ti o para otros bodegueros?
Erika Romero	Prefería dar una comisión por cada producto vendido	Creo que dejando algún tipo de muestra del proyecto o unos días gratuitos para usar la plataforma y así la prueben	Que la plataforma no esté bien optimizada con los precios y productos	
23 años				
Vendedora en bodega				

TALLER 1

Duración: 10 min

OBJETIVO: Conocer a profundidad los gustos y preferencias de nuestro público objetivo con la idea propuesta y complementarlo con las opiniones positivas o negativas e ideas nuevas que complementen a mejorar el producto ofrecido.

¡Vamos a conocernos!

Erika Romero

23 años

Vendedora de bodega

PREGUNTAS

¿Qué recompensas adicionales crees que serían efectivas para motivar a ser parte de la plataforma?	¿Qué características te gustaría ver incluidas en la plataforma?	¿Consideras que la plataforma podría ser útil para la venta de tus productos?
Tener combos o descuentos destacados por fechas de calendario	Ver secciones de cada producto dentro de la plataforma	Claro que sí, ya que eso me daría maryor alcance con la venta de productos que no rotan
¿Te parece una solución innovadora?	¿Te parece que la plataforma logrará disminuir el desperdicio de alimentos?	¿Recomendarías la plataforma a otros bodegueros? ¿Por qué?
Claro que si ya que las bodegas cuenten con un sistema seria algo super nuevo	Considero que si ya que esta enfocada a estos productos que muchas personas no quieren	Claro que si la recomendaria ya que poder vender de esta forma es super práctico.

LIENZO MODELO DE NEGOCIO

ALIADOS CLAVE

- Bodegueros
- Influencers (ambientales).
- Agremub (Asociación de Mujeres Bodegueras del Perú)
- Foodies Influencers del sector comida en general
- ABP (Asociación de Bodegueros del Perú)

ACTIVIDADES CLAVE

- Realizar alianzas con los bodegueros.
- Publicidad y Marketing.
- Servicio al cliente.
- Monitoreo de medidas de seguridad y calidad en los alimentos.
- Recopilación de información de vencimiento o daños de los productos.
- Mantenimiento y diseño de la web.

PROPUESTA DE VALOR

Conexión entre bodeguero y consumidor para disminuir el desperdicio de alimentos.

Web donde se puedan comprar y recoger los productos que hubieran sido desperdiciados de las bodegas y venderlos con descuento a las personas. (concreta)

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Ofrecer una compra rápida.
- Ventas con sinceridad.
- Feedback a través de la página web.
- Contenido ambientalista a través de la página y redes sociales (compra con conciencia).
- Fidelización de clientes con créditos de bienvenida.
- Códigos de descuentos.
- Descuentos por referir.

SEGMENTO DE CLIENTES

- Padres de familia que buscan ahorrar dinero en las compras del hogar.
- Adultos jóvenes que buscan ahorrar dinero.
- Bodegueros que buscan no perder ganancias por productos abollados o próximos a vencer.

PRESUPUESTO

- Personal.
- Mantenimiento de la web.
- Publicidad y Marketing.
- Hosting de la página web.

RECURSOS CLAVE

- Servidores y Programadores.
- Diseñadores y Marketeros.
- Mantenimiento y/o Administración .

CANALES

- Página web propia
- Contenido en redes sociales: FB, IG y TikTok.
- Publicidad en bodegas (impresa).

FUENTES DE INGRESO

- 20% por venta de producto o suscripción.
- Membresías (bodegueros).
- Marketing de afiliados.
- Anuncios publicitarios en la web (Estáticos, animados, Nativos).

OTROS MODELOS EN EL MERCADO

CANALES DE VENTA

Turbo es una sección de la aplicación Rappi, hecha para pedir por delivery productos que podrías encontrar dentro de una bodega o minimarket, el mayor beneficio es el tiempo en el que te lo entregan siendo unos 10 minutos.

Al igual que el anterior, dentro de esta app existe el sector de market, hecha para adquirir productos de bodegas o minimarket cercanos a tu zona.

App para comprar a precios bajos alimentos ya preparados por restaurantes, hechos para consumir el mismo día o dentro de un periodo de tiempo muy corto, ya que están cerca de expirar; estos productos se pueden recoger o entregar por delivery.

VENTA DIRECTA

Cadena de minimarket, que a diferencia de vender productos de primera necesidad, se dedica a la venta de snacks, dulces y bebidas alcohólicas.

Cadena de minimarket, dedicado a la venta de productos alimenticios variados, en especial productos de primera necesidad.

LIENZO MODELO DE NEGOCIO MVP/ MSV

ALIADOS CLAVE

- Bodegueros

ACTIVIDADES CLAVE

- Realizar alianzas con los bodegueros
- Publicidad y Marketing
- Recopilación de información de vencimiento o daños de los productos
- Creación de grupos de WhatsApp

PROPUESTA DE VALOR

Conexión entre bodeguero y consumidor para disminuir el desperdicio de alimentos

Chat de grupo de WhatsApp donde se puedan comprar y recoger los productos que hubieran sido desperdiciados de las bodegas y venderlos con descuento a las personas. (concreta)

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Ofrecer una compra rapida.
- Ventas con sinceridad
- Agradecimiento y buena atención en el proceso de compra

SEGMENTO DE CLIENTES

- Padres de familia que buscan ahorrar dinero en las compras del hogar.
- Adultos jóvenes que buscan ahorrar dinero
- Bodegueros que buscan no perder ganancias por productos abollados o próximos a vencer.

PRESUPUESTO

Diseño para los mensajes de WhatsApp

RECURSOS CLAVE

- WhatsApp
- Diseñadores y Marketeros

CANALES

- Grupos de Whatsapp
- Llamadas con los bodegueros

FUENTES DE INGRESO

- 20% por venta de producto o suscripcion

PROTOTIPOS

PROTOTIPO DE BAJA CALIDAD

(FEEDI PARA CONSUMIDORES)

feedi

Continua con Google

Continua con Apple

Continua con Facebook

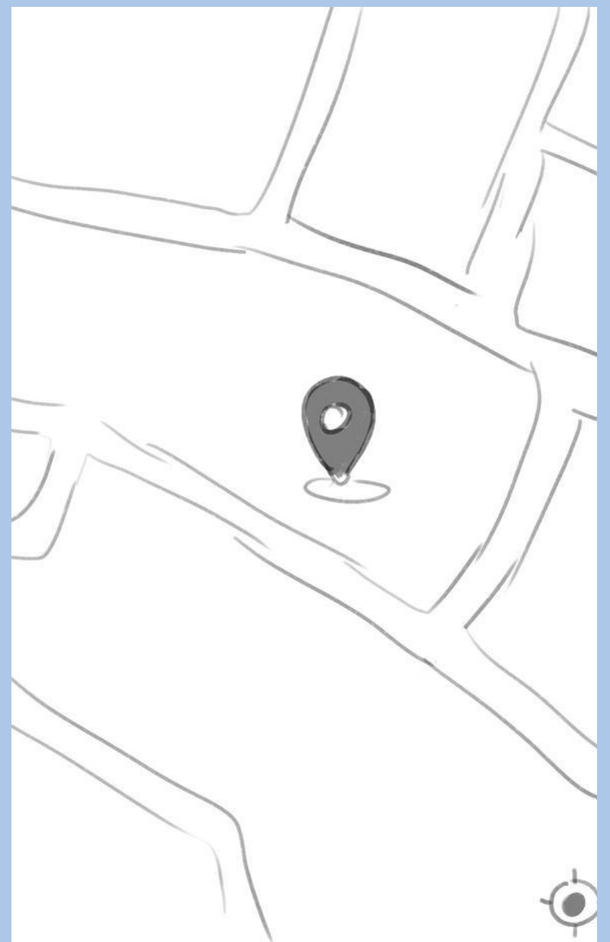
Continua con tu celular

Continua con tu correo

Ingresa tu dirección

Dirección o punto de referencia

Mi ubicación actual



Nueva dirección

Dirección Nombre 1100

Siguiente

¿Qué estas buscando?

Florida
Filete de Atún
en Aceite Vegetal
50% DE DESCUENTO

Bodega Nico



Categorías

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados Go

Bodegas cercas de ti

Los mejores descuentos

S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~ S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~ S/ 8.

Categorias

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados Go

Los mejores descuentos

S/ 8.00 ~~S/ 16.60~~ S/ 8.00 ~~S/ 16.60~~ S/ 8.

Bodegas cercas de ti

Los mejores DESCUENTOS PARA TI

Bodega Rosita 4.5★

Horario de Atención: 7:00 AM - 9:00 PM

S/ 8.00 ~~S/ 16.60~~ S/ 8.00 ~~S/ 16.60~~ S/ 8

Bodega Rosita 4.5★

Horario de Atención: 7:00 AM - 9:00 PM

Nombre Apellido

Billetera | Cupones

Mi Cuenta

- Datos de Perfil >
- Favoritos >
- Historial de Pedidos >
- Centro de Ayuda >
- Configuración >

Información

- Quiero ser aliado Feedi >
- Téminos y Condiciones >
- Libro de Reclamaciones >

Cerrar Sesión

%

Bodega Rosita 4.5★

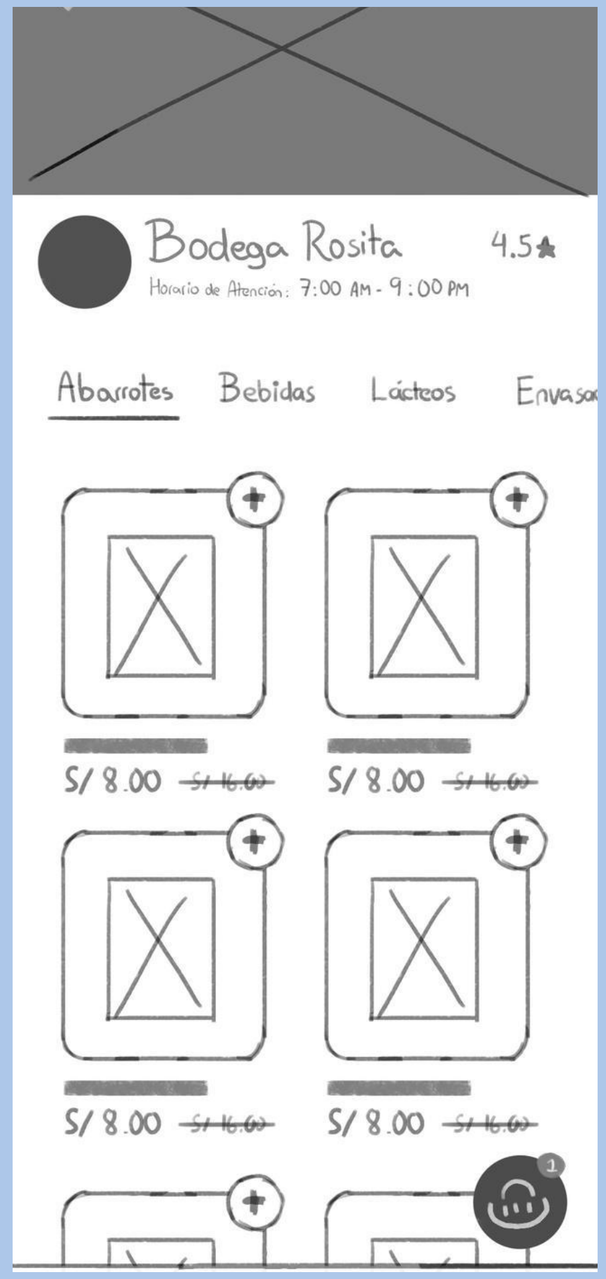
Horario de Atención: 7:00 AM - 9:00 PM

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasa

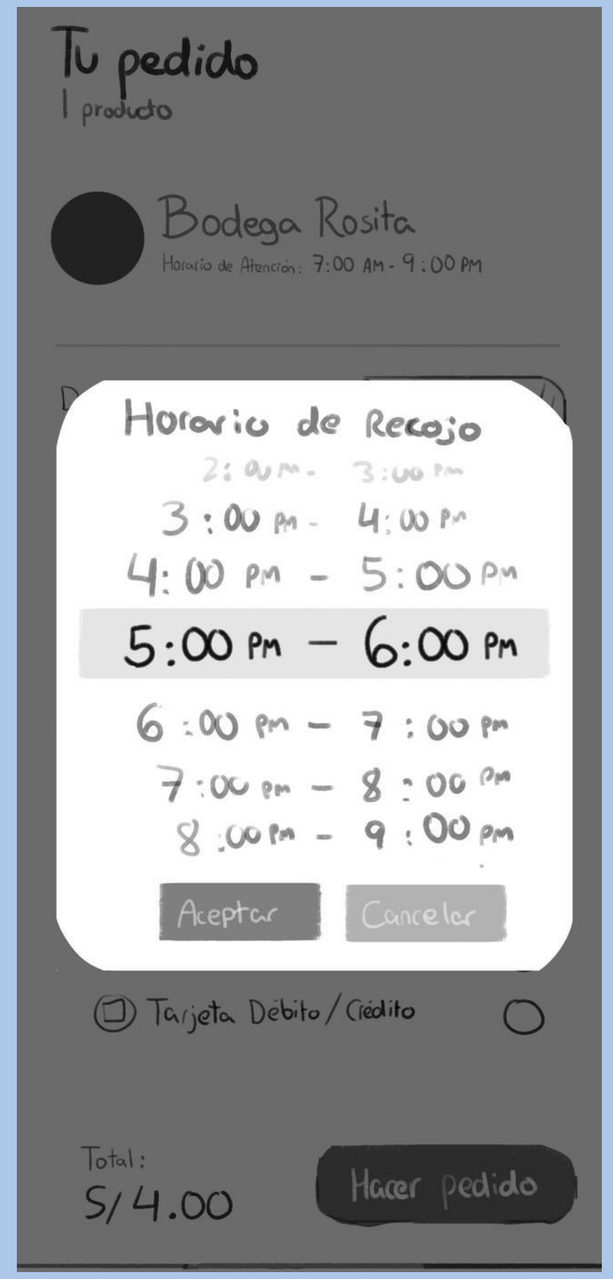
S/ 8.00 ~~S/ 16.60~~ S/ 8.00 ~~S/ 16.60~~

S/ 8.00 ~~S/ 16.60~~ S/ 8.00 ~~S/ 16.60~~


FLORIDA
Florida
Filete de Atún en
Aceite Vegetal 400 gr
S/4.00
S/ 5.70
30% descuento
Detalles
Información Adicional
El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.
Imágenes :
Añadir a carrito de compras


Bodega Rosita
4.5
Horario de Atención: 7:00 AM - 9:00 PM
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
S/ 8.00
S/ 16.00
1


FLORIDA
Florida
Filete de Atún en
Aceite Vegetal 400 gr
S/4.00
S/ 5.70
30% descuento
Detalles
Información Adicional
El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.
Imágenes :
Añadido a carrito de compras


Tu pedido
1 producto
Bodega Rosita
Horario de Atención: 7:00 AM - 9:00 PM
Horario de Recojo
2:00 PM - 3:00 PM
3:00 PM - 4:00 PM
4:00 PM - 5:00 PM
5:00 PM - 6:00 PM
6:00 PM - 7:00 PM
7:00 PM - 8:00 PM
8:00 PM - 9:00 PM
Aceptar
Cancelar
Tarjeta Débito / Crédito
Total:
S/4.00
Hacer pedido

Tu pedido

1 producto

Bodega Rosita

Horario de Atención: 7:00 AM - 9:00 PM

Dirección:

Avenida Nombre 1180,

Pueblo Libre



Horario de Recojo:

5:00 PM – 6:00 PM

Método de Pago:

- Efectivo
- Yape / Plin / Izipay Ya
- POS Inalámbrico
- Tarjeta Débito / Crédito

Total:

S/ 4.00

Hacer pedido

Tu Canasta

1 producto



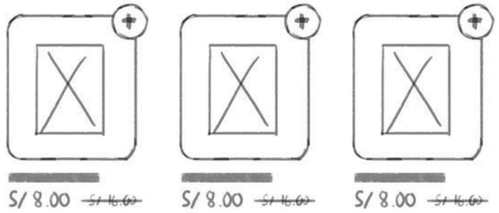
Filete de Atún en Aceite...

Florida

S/ 4.00 ~~S/ 5.70~~

Total: S/ 4.00

¿Un último antojo?



S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~ S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~ S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Ir a pagar

feedi

¡Muchas gracias por tu compra!

Volver al inicio

Ver detalles del pedido

PROTOTIPO DE MEDIA CALIDAD

(FEEDI PARA CONSUMIDORES Y BODEGUEROS)


feedi
aliados
¡Dale una nueva oportunidad a tus productos!
¡Gana más y contamina menos!
Continúa con Google
Continúa con Apple
Continúa con Facebook
Continúa con tu celular
Continúa con tu correo


Compras en Proceso
Filete de atún en aceit...
Juan Vasquez
S/ 4.00 S/.5.70
Horario de Recojo: 17:00-18:00
Filete de atún en aceit...
Juan Vasquez
S/ 4.00 S/.5.70
Horario de Recojo: 17:00-18:00
Por recoger más tarde
Filete de atún en aceit...
Juan Vasquez
S/ 4.00 S/.5.70
Horario de Recojo: 20:00-21:00
Historial de Pedidos
Registrar nuevo producto
Tienda
Perfil


Compras en Proceso
Filete de atún en aceit...
Juan Vasquez
S/ 4.00 S/.5.70
Filete de atún en aceite vegetal 400 gr
S/ 4.00
30% de descuento
S/ 5.70
Detalles
Información Adicional
El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.
Entregado
Cancelar
No vino a recoger el producto
Filete de atún en...
Juan Vasquez
Tienda
Perfil


Bodega Rosita
Horario de Atención: 7:00 - 22:00
Mi Tienda
Datos de la tienda
Ventas
Historial de pedidos
Centro de ayuda
Configuración
Información
Promocionar mi negocio
Términos y Condiciones
Libro de Reclamos
Cerrar Sesión
Tienda
Inicio

Mi Tienda



Filete de atún en acei...
S/ 4.00 ~~S/ 5.70~~



Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~



Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~



Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~



Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~



Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~



Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~



Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~



Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Registrar nuevo producto

Inicio

Perfil

Mi Tienda



Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

★★★★☆

S/ 4.00

30% de descuento

~~S/ 5.70~~

Detalles Información Adicional

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Entregado **Cancelar**

Editar datos del producto

Registrar nuevo producto

Inicio

Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Escribe el nombre del producto...

Detalles

Abolladura Fecha de Vencimiento

Escribe los detalles de abolladura que tenga el producto...

Imágenes

+ + +

Precio Original S/ 0.00

Nuevo Precio S/ 0.00

- 1 +

Guardar cambios **Cancelar**

Tienda

Inicio

Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Escribe el nombre del producto...

Detalles

Abolladura **Fecha de Vencimiento**

Establezca la fecha de vencimiento del producto:

22 | Jul | 2023

Imágenes

+ + +

Precio Original S/ 0.00

Nuevo Precio S/ 0.00

- 1 +

Guardar cambios **Cancelar**

Tienda

Inicio

Perfil

Editar Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | Fecha de Vencimiento

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Imágenes



Precio Original	Nuevo Precio
S/ 5.70	S/ 4.00

\- 1 +

Guardar cambios | Cancelar

Tienda | Inicio | Perfil

feedi aliados

¡Felicidades por tu venta!

Con tu venta, rescataste

2kg de alimentos

¡Estás ganando **S/3.20** con Feedi!

Volver al inicio

Volver detalles de la venta

feedi

¡Tus productos más baratos que nunca!

¡Ahorra más y contamina menos!

Continúa con Google

Continúa con Apple

Continúa con Facebook

Continúa con tu celular

Continúa con tu correo

feedi

¡Bienvenido a Feedi!

Feedi es una tienda virtual que está enfocada en **reducir el desperdicio de alimentos.**

Con nosotros, lograrás comprar aquellos productos que están próximos a vencer o que cuentan con algún tipo de abolladura pero siguen aptos para el consumo.

¡Compra aquí!

Continuar

Ingresa tu dirección

Dirección o punto de referencia

Mi ubicación actual

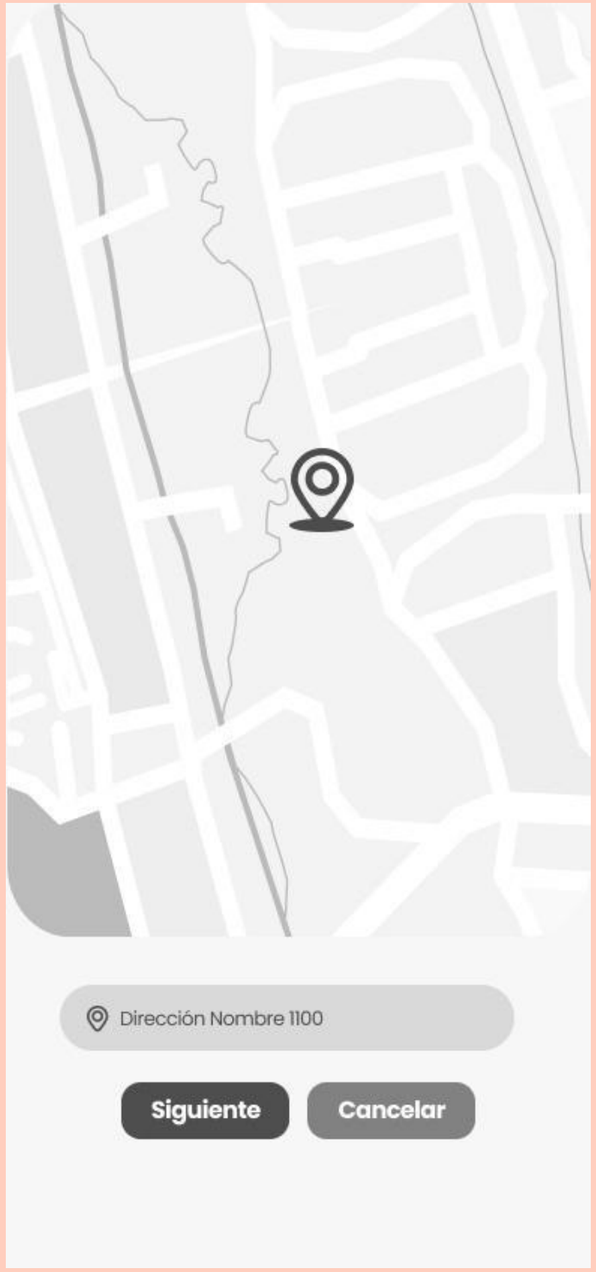
Ingresa tu dirección

Dirección Nombre 1100

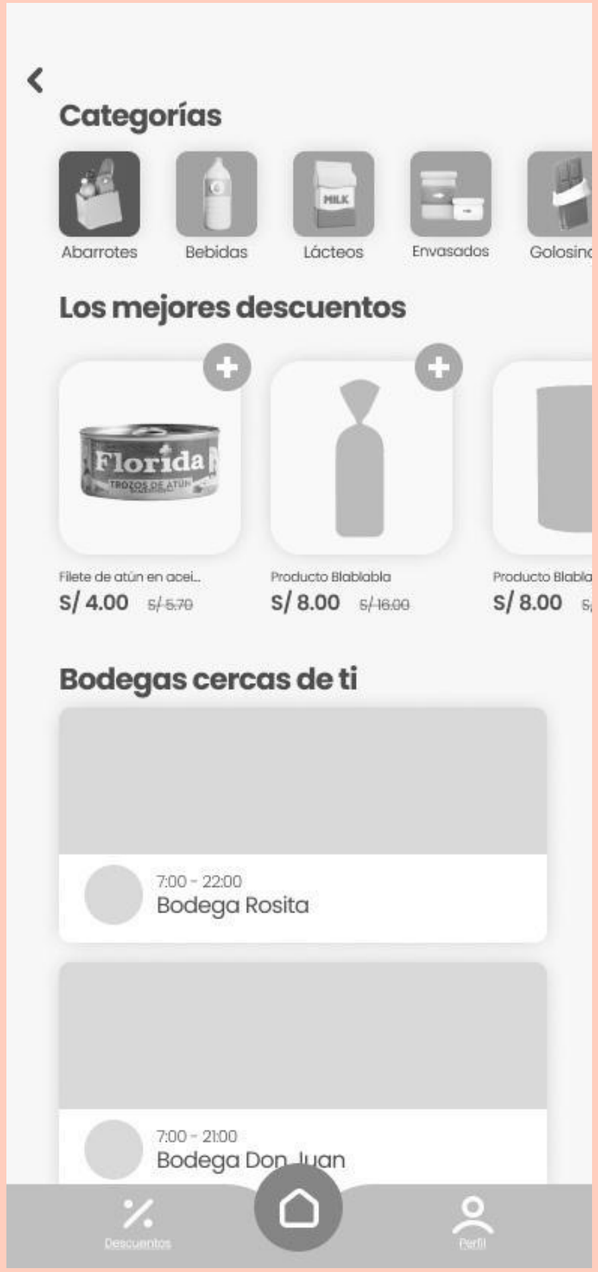
Dirección Nombre 1100

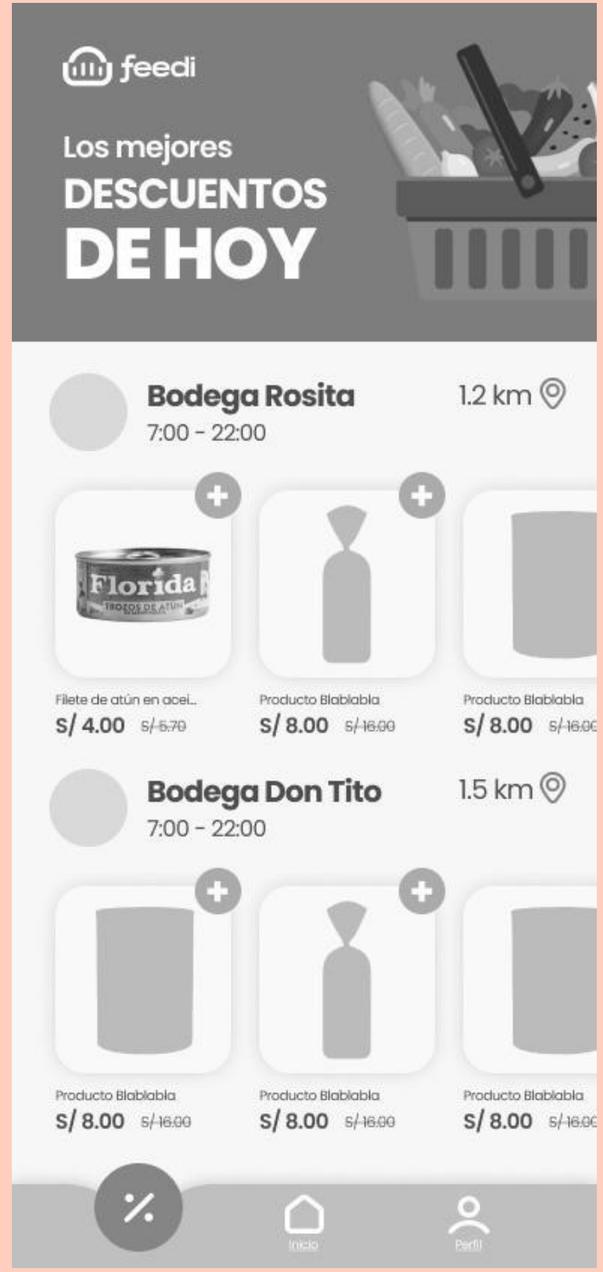
Dirección Nombre 1100




Dirección Nombre 1100
Siguiente
Cancelar


Dirección 1100
¿Qué estás buscando?
Bodega Nico
Florida
Filete de atún
en aceite vegetal
50% DE DESCUENTO
Categorías
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Envasados
Bodegas cercas de ti
7:00 - 22:00
Bodega Rosita
7:00 - 21:00
Bodega Maria
Los mejores descuentos
Filete de atún en acei...
S/ 4.00 S/ 5.70
Producto Blablabla
S/ 8.00 S/ 16.00
Descuentos
Perfil


Categorías
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Envasados
Los mejores descuentos
Filete de atún en acei...
S/ 4.00 S/ 5.70
Producto Blablabla
S/ 8.00 S/ 16.00
Bodegas cercas de ti
7:00 - 22:00
Bodega Rosita
7:00 - 21:00
Bodega Don Juan
Descuentos
Perfil


feedi
Los mejores
DESCUENTOS
DE HOY
Bodega Rosita
7:00 - 22:00
1.2 km
Filete de atún en acei...
S/ 4.00 S/ 5.70
Producto Blablabla
S/ 8.00 S/ 16.00
Bodega Don Tito
7:00 - 22:00
1.5 km
Producto Blablabla
S/ 8.00 S/ 16.00
Inicio
Perfil

Nombre Apellido

Billetera | Cupones

¡Has ahorrado **S/ 34.50** hasta ahora con Feedi!

Mi Cuenta

- Datos de perfil
- Favoritos
- Historial de pedidos
- Centro de ayuda
- Configuración

Información

- Quiero ser aliado Feedi
- Términos y Condiciones
- Libro de Reclamos

Cerrar Sesión

Descuentos | Inicio | Perfil

¿Qué estás buscando?

Q W E R T Y U I O P
A S D F G H J K L
Z X C V B N M
123 espacio intro

atún

Estás buscando "atún" en todas las secciones

- Filete de atún en aceite vegetal
- Atún en Agua
- Atún Campomar
- Trozos de atún en agua
- Montealto Atún Trozoz
- Primor filete de atún en aceite
- Atún en agua
- Atún Campomar

Q W E R T Y U I O P
A S D F G H J K L
Z X C V B N M
123 espacio intro

atún

Bodega Rosita
7:00 - 22:00 1.2 km

Florida

Filete de atún en acei...
S/ 4.00 ~~S/ 5.70~~

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Bodega Don Tito
7:00 - 22:00 1.5 km

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Bodega Don Juan
7:00 - 22:00 2.1 km

Descuentos | Inicio | Perfil

¿Qué estás buscando?

Bodega Rosita 1.2 km

Horario de Atención: 7:00 - 22:00

Dirección: Jirón Nombre 2150 Ver mapa

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasc

Filete de atún en...
S/ 4.00 ~~S/ 5.70~~

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Descuentos Inicio Perfil

Bodega Rosita

Florida

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

★★★★☆

S/ 4.00

30% de descuento ~~S/ 5.70~~

1 unidad

Fecha de Vencimiento: 25 de agosto de 2023

Detalles Información Adicional

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Imágenes

Añadir a carrito de compras

Descuentos Inicio Perfil

Bodega Rosita

Florida

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

★★★★☆

S/ 4.00

30% de descuento ~~S/ 5.70~~

1 unidad

Fecha de Vencimiento: 25 de agosto de 2023

Detalles Información Adicional

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Imágenes

Seguir comprando 1

Descuentos Inicio Perfil

¿Qué estás buscando?

Bodega Rosita 1.2 km

Horario de Atención: 7:00 - 22:00

Dirección: Jirón Nombre 2150 Ver mapa

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasc

Filete de atún en...
S/ 4.00 ~~S/ 5.70~~

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Producto Blabl
S/ 8.00 ~~S/ 16.~~ 1

Descuentos Inicio Perfil

Tu Canasta
1 producto

Bodega Rosita 1.2 km
Horario de Atención: 7:00 - 22:00

Dirección: Jirón Nombre 2150 Ver mapa



Filete de atún en aceit...
Florida
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~

¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi! >

Total: **S/ 4.00**

¿Un último antojo?


Producto Blablabla
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~


Producto Blablabla
S/ 8.00


Producto Blablabla
S/ 8.00

Ir a pagar | Seguir comprando

Descuentos | Inicio | Perfil

Tu pedido
1 producto



Filete de atún en aceit...
Bodega Rosita
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~
¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi!

Dirección:
Avenida Nombre 1180,
Pueblo Libre



Horario de Recojo:

17:00 - 18:00

Método de Pago:

- Efectivo (●)
- Yape/Plin/IzipayYa (○)
- POS Inalámbrico (○)
- Tarjeta Débito / Crédito (○)

Total: **S/ 4.00**

Confirmar compra

Descuentos | Inicio | Perfil

Tu pedido
1 producto



Filete de atún en aceit...
Bodega Rosita
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~
¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi!

Horario de Recojo:

15:00 - 16:00
16:00 - 17:00
17:00 - 18:00
18:00 - 19:00
19:00 - 20:00

Aceptar | Cancelar

- POS Inalámbrico (○)
- Tarjeta Débito / Crédito (○)

Total: **S/ 4.00**

Hacer pedido

Descuentos | Inicio | Perfil

feedi

¡Muchas gracias por tu compra!

Número de Pedido:
Nº 584885

Con tu compra, rescataste
2kg de alimentos

¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi!

Volver al inicio

Ver detalles de la compra

Detalles del pedido

Número de Pedido: **Nº 584885**

Bodega Rosita 1.2 km
Horario de Atención: 7:00 - 22:00

Dirección:
Avenida Nombre 1180,
Pueblo Libre





Filete de atún en aceit...
Florida
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~

Horario de Recojo: 17:00-18:00

Método de Pago: Efectivo

¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi! >

Total: **S/ 4.00**

Cancelar pedido | **Seguir comprando**

Descuentos | Inicio | Perfil

Detalles del pedido

Número de Pedido: **Nº 584885**

Bodega Rosita 1.2 km
Horario de Atención: 7:00 - 22:00

Dirección:
Avenida Nombre 1180,
Pueblo Libre

feedi

¿Está seguro de cancelar su compra?

Sí | **No**

¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi! >

Total: **S/ 4.00**

Confirmar recojo

Cancelar pedido | **Seguir comprando**

Descuentos | Inicio | Perfil

Dirección 1100

¿Qué estás buscando?

Bodega Nico
Florida
Filete de atún en aceite vegetal



50% DE DESCUENTO

Pedidos en proceso

Bodega Rosita
Horario de Recojo: 17:00 - 18:00 >

Categorías



Abarrotes | Bebidas | Lácteos | Envasados | Golosina

Bodegas cercas de ti

700 - 2200
Bodega Rosita

700 - 2200
Bodega Maria

Los mejores descuentos

Descuentos | Inicio | Perfil

PROTOTIPO AVANZADO

(FEEDI PARA CONSUMIDORES)

¿CÓMO FUNCIONA?

1. El consumidor entra en la página web de Feedi

2. El consumidor ingresa con su cuenta

3. El consumidor accede a buscar bodegas según su ubicación

4. El consumidor revisa las bodegas y las promociones de productos

5. El bodeguero selecciona un producto o una bodega

6. El consumidor lo agrega a su carrito de compras el producto

7. El consumidor agrega los datos de detalles de compra

8. El consumidor recibe la confirmación para recoger el producto

feedi

¡Tus productos más baratos que nunca!

¡Ahorra más y contamina menos!

Continúa con Google

Continúa con Apple

Continúa con Facebook

Continúa con tu celular

Continúa con tu correo

feedi

¡Bienvenido a Feedi!

Feedi es una tienda virtual que está enfocada en **reducir el desperdicio de alimentos.**

Con nosotros, lograrás comprar aquellos productos que están **próximos a vencer** o que cuentan con **algún tipo de abolladura** pero **siguen aptos para el consumo.**

¡Compra aquí!

Continuar

Ingresa tu dirección

Dirección o punto de referencia

Mi ubicación actual



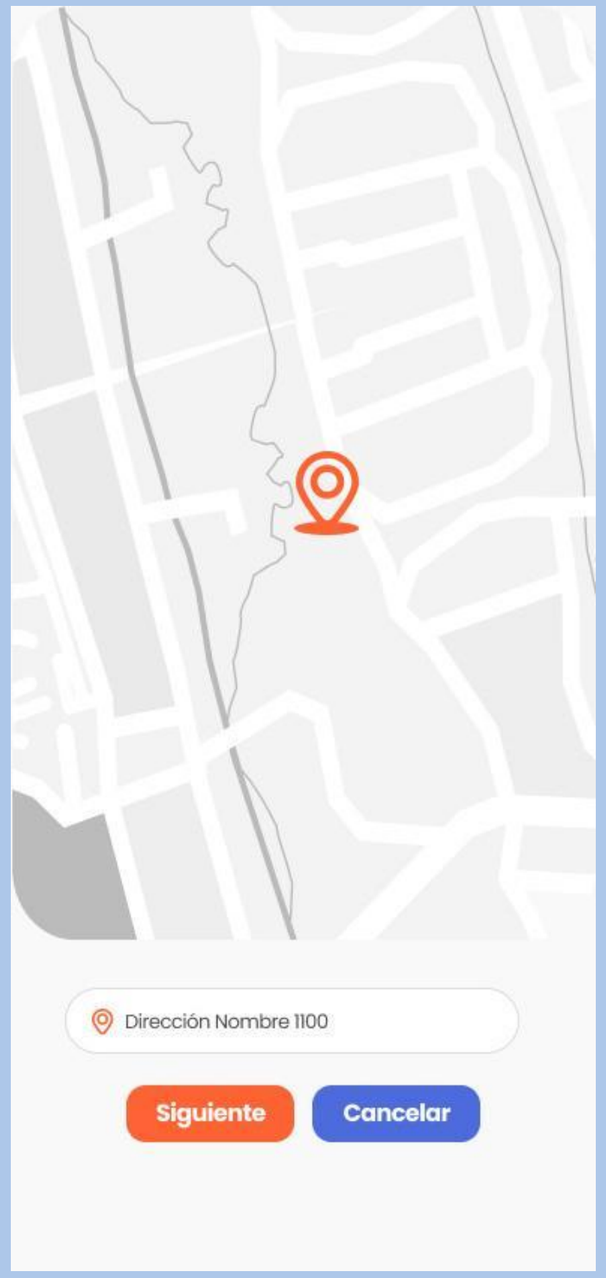
Ingresa tu dirección

Dirección Nombre 1100

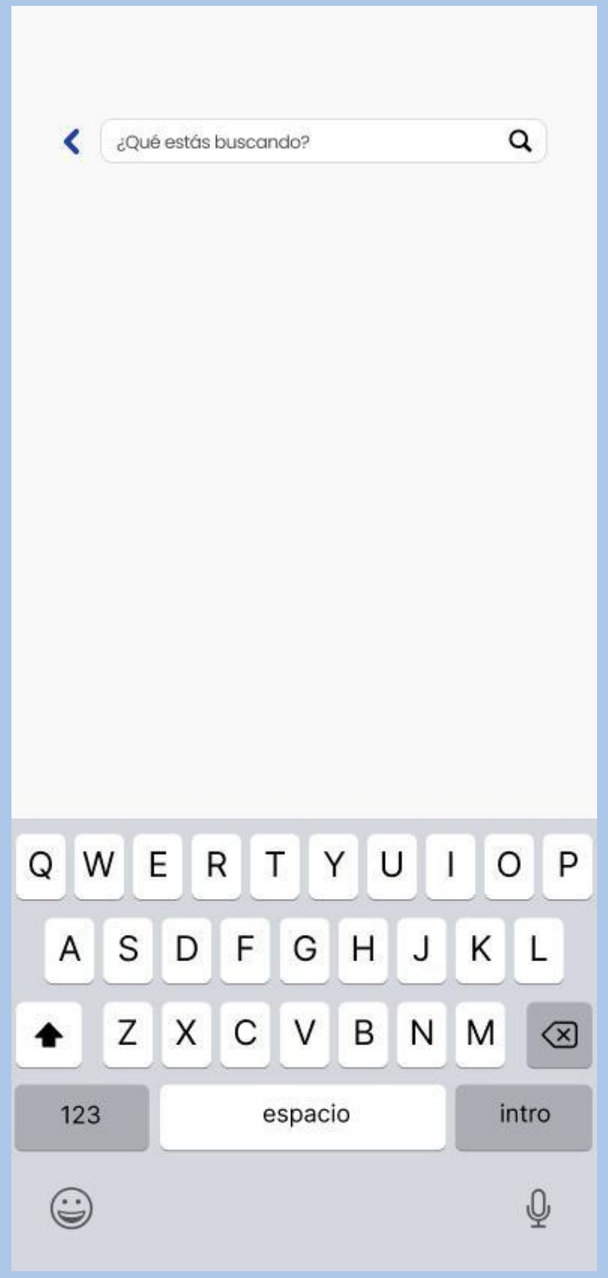
Dirección Nombre 1100

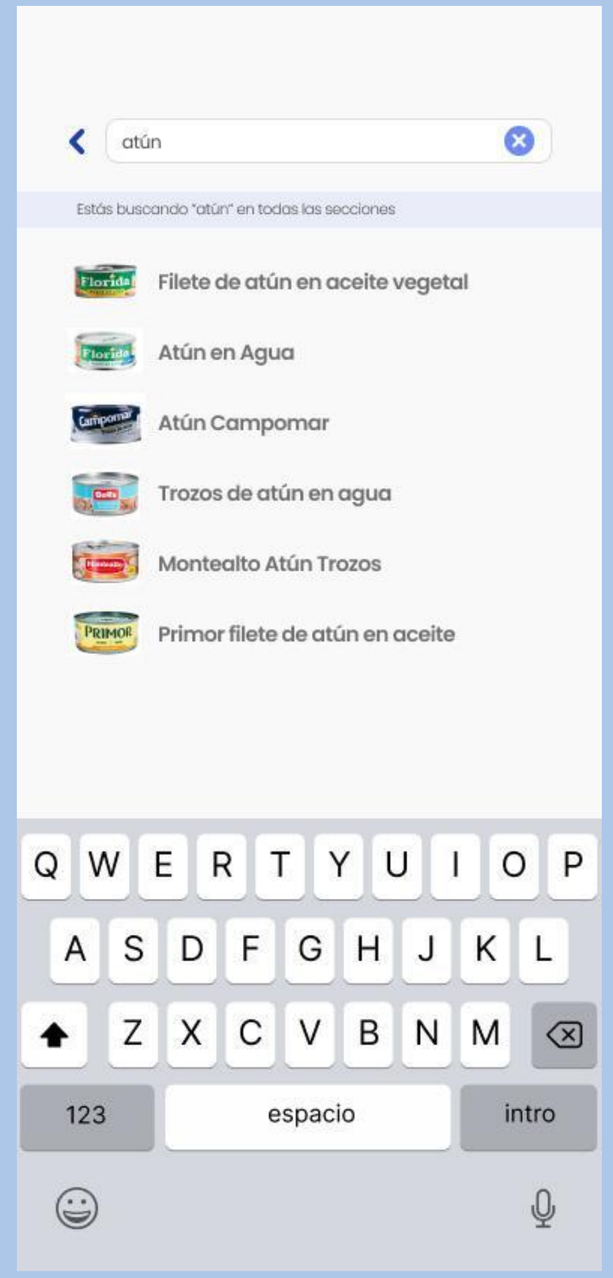
Dirección Nombre 1100

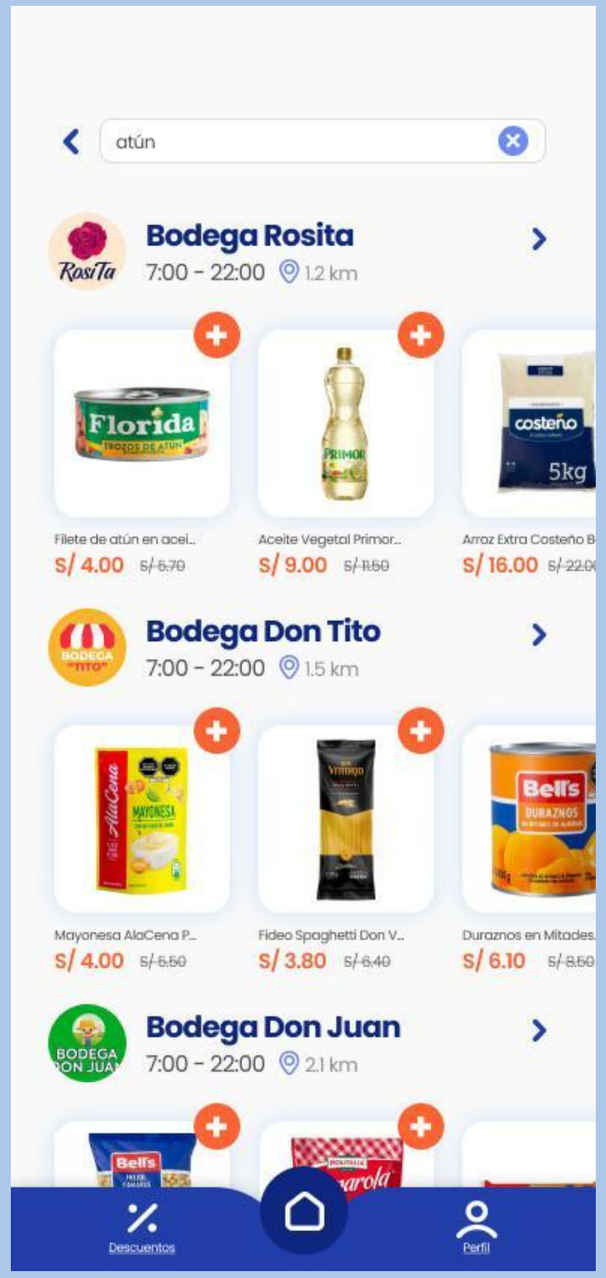


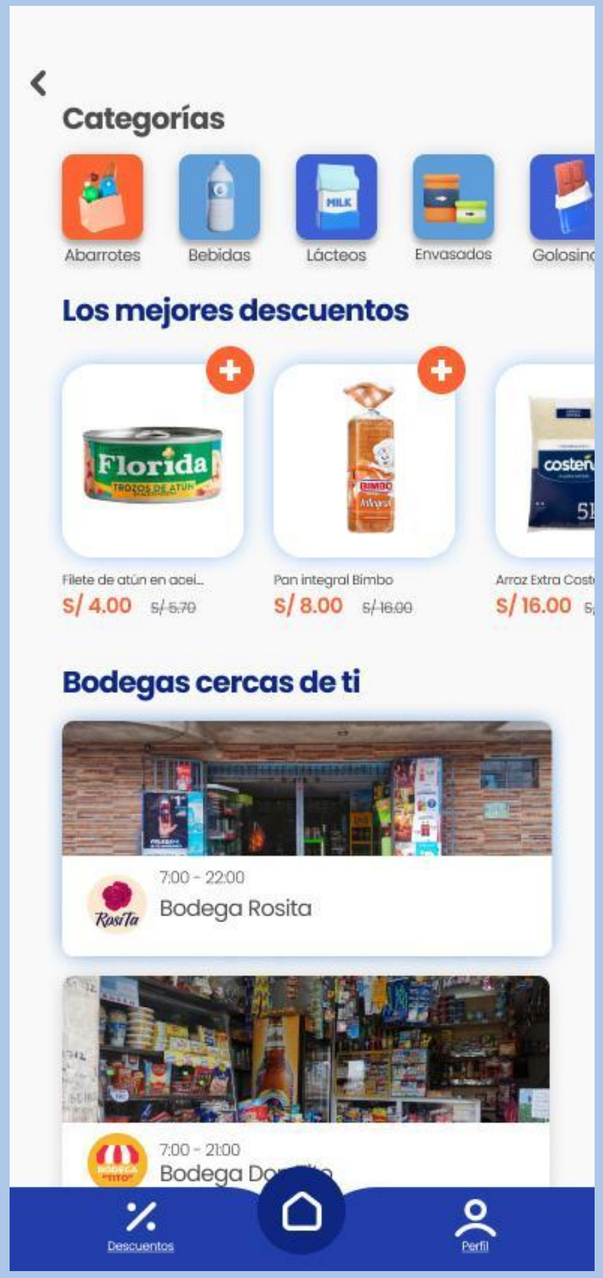

Dirección Nombre 1100
Siguiente
Cancelar


Dirección 1100
¿Qué estás buscando?
Florida
Filete de atún
en aceite vegetal
50% DE DESCUENTO
Categorías
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Envasados
Bodegas cercas de ti
Bodega Rosita
Bodega Maria
Los mejores descuentos
Filete de atún en acei...
S/ 4.00 S/ 6.70
Pan integral Bimbo
S/ 8.00 S/ 16.00
Aceite Vegetal Pri
S/ 9.00
Descuentos
Perfil


¿Qué estás buscando?


atún
Estás buscando "atún" en todas las secciones
Filete de atún en aceite vegetal
Atún en Agua
Atún Campomar
Trozos de atún en agua
Montealto Atún Trozos
Primor filete de atún en aceite


atún
Bodega Rosita
7:00 - 22:00
1.2 km
Florida
Filete de atún en acei...
S/ 4.00 S/ 5.70
Aceite Vegetal Primor...
S/ 9.00 S/ 11.50
costeño
5kg
Arroz Extra Costeño B...
S/ 16.00 S/ 22.00
Bodega Don Tito
7:00 - 22:00
1.5 km
Mayonesa AlaCena P...
S/ 4.00 S/ 5.50
Fideo Spaghetti Don V...
S/ 3.80 S/ 6.40
Bell's
Duraznos en Mitades...
S/ 6.10 S/ 8.50
Bodega Don Juan
7:00 - 22:00
2.1 km
Descuentos
Perfil


Categorías
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Envasados
Los mejores descuentos
Florida
Filete de atún en acei...
S/ 4.00 S/ 5.70
Pan integral Bimbo
S/ 8.00 S/ 16.00
Arroz Extra Cost...
S/ 16.00
Bodegas cercas de ti
7:00 - 22:00
Bodega Rosita
7:00 - 21:00
Descuentos
Perfil


feedi
Los mejores
DESCUENTOS
DE HOY
¡Ayuda a reducir el desperdicio de alimentos!
Bodega Rosita
7:00 - 22:00
1.2 km
Florida
Filete de atún en acei...
S/ 4.00 S/ 5.70
Pan integral Bimbo
S/ 8.00 S/ 16.00
Mayonesa AlaCena F...
S/ 4.00 S/ 5.50
Bodega Don Tito
7:00 - 22:00
1.5 km
costeño
5kg
Arroz Extra Costeño Bo...
Aceite Primor 900ml
Bell's
Duraznos en Mitades...
Inicio
Perfil


Juan Vasquez
Billetera
Cupones
¡Has ahorrado S/ 34.50 hasta ahora con Feedi!
Mi Cuenta
Datos de perfil
Favoritos
Historial de pedidos
Centro de ayuda
Configuración
Información
Quiero ser aliado Feedi
Términos y Condiciones
Libro de Reclamos
Cerrar Sesión
Descuentos
Inicio

¿Qué estás buscando?

Bodega Rosita 1.2 km

Horario de Atención: 7:00 - 22:00

Dirección: Jirón Nombre 2150 Ver mapa

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasc

Filete de atún en...
S/ 4.00 ~~S/ 5.70~~

Pan integral Bimbo
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Arroz Extra Costeño...
S/ 16.00 ~~S/ 22.00~~

Aceite Primor 900ml
S/ 7.00 ~~S/ 12.00~~

Descuentos Inicio Perfil

Bodega Rosita

Florida

Florida
Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

S/ 4.00
30% de descuento ~~S/ 5.70~~

1 unidad
Fecha de Vencimiento: 25 de agosto de 2023

Detalles Información Adicional

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Imágenes

Añadir a carrito de compras

Descuentos Inicio Perfil

Bodega Rosita

Florida

Florida
Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

S/ 4.00
30% de descuento ~~S/ 5.70~~

1 unidad
Fecha de Vencimiento: 25 de agosto de 2023

Detalles Información Adicional

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Imágenes

Seguir comprando

1

Descuentos Inicio Perfil

¿Qué estás buscando?

Bodega Rosita 1.2 km

Horario de Atención: 7:00 - 22:00

Dirección: Jirón Nombre 2150 Ver mapa

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasc

Filete de atún en...
S/ 4.00 ~~S/ 5.70~~

Pan integral Bimbo
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Arroz Extra Costeño...
S/ 16.00 ~~S/ 22.00~~

Aceite Primor 9...
S/ 7.00 ~~S/ 12.00~~

1

Descuentos Inicio Perfil

Tu Canasta
1 producto

Bodega Rosita 1.2 km
Horario de Atención: 7:00 - 22:00

Dirección: Jirón Nombre 2150 Ver mapa

Filete de atún en aceit...
Florida
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~

¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi! >

Total: **S/ 4.00**

Recomendados en Bodega Rosita

Arroz Extra Costeño...
S/ 16.00 ~~S/ 22.00~~

Pan integral Bimbo
S/ 8.00 ~~S/ 16.00~~

Aceite Primor 900 ml
S/ 7.00 ~~S/ 12.00~~

Ir a pagar **Seguir comprando**

Descuentos Inicio Perfil

Tu pedido
1 producto

Filete de atún en aceit...
Bodega Rosita
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~
¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi!

Dirección:
Avenida Nombre 1180,
Pueblo Libre

Horario de Recojo:
17:00 - 18:00

Método de Pago:
- Efectivo (●)
- Yape/Plin/IzipayYa ( )
- POS Inalámbrico ( )
- Tarjeta Débito / Crédito ( )

Total: **S/ 4.00**

Confirmar compra

Descuentos Inicio Perfil

Tu pedido
1 producto

Filete de atún en aceit...
Bodega Rosita
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~
¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi!

Dirección:
Avenida Nombre 1180,
Pueblo Libre

Horario de Recojo:
17:00 - 18:00

Método de Pago:
- Efectivo ( )
- Yape/Plin/IzipayYa (●)
- POS Inalámbrico ( )
- Tarjeta Débito / Crédito ( )

Total: **S/ 4.00**

Confirmar compra

Descuentos Inicio Perfil

Tu pedido
1 producto

Filete de atún en aceit...
Bodega Rosita
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~
¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi!

Dirección:
Avenida Nombre 1180,
Pueblo Libre

Horario de Recojo:
17:00 - 18:00

Método de Pago:
- Efectivo ( )
- Yape/Plin/IzipayYa ( )
- POS Inalámbrico (●)
- Tarjeta Débito / Crédito ( )

Total: **S/ 4.00**

Confirmar compra

Descuentos Inicio Perfil

Tu pedido
1 producto



Filete de atún en aceit...
Bodega Rosita
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~
¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi!

Dirección:
Avenida Nombre 1180,
Pueblo Libre



Horario de Recojo:
17:00 - 18:00

Método de Pago:
- Efectivo ○
- Yape/Plin/IzipayYa ○
- POS Inalámbrico ○
- Tarjeta Débito / Crédito ◉

Total:
S/ 4.00

Confirmar compra

Descuentos | Inicio | Perfil

Tu pedido
1 producto

Filete de atún en aceit...
Bodega Rosita
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~
¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi!

Horario de Recojo:
15:00 - 16:00
16:00 - 17:00
17:00 - 18:00
18:00 - 19:00
19:00 - 20:00

Aceptar **Cancelar**

POS Inalámbrico ○
Tarjeta Débito / Crédito ○

Total:
S/ 4.00

Confirmar compra

Descuentos | Inicio | Perfil

feedi

¡Muchas gracias por tu compra!

Número de Pedido:
Nº 584885

Con tu compra, rescataste
2kg de alimentos

¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi!

Volver al inicio

Ver detalles de la compra

Detalles del pedido

Número de Pedido: **Nº 584885**

Bodega Rosita 1.2 km
Horario de Atención: 7:00 - 22:00

Dirección:
Avenida Nombre 1180,
Pueblo Libre





Filete de atún en aceit...
Florida
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~

Horario de Recojo: 17:00-18:00

Método de Pago: Efectivo

¡Estás ahorrando **S/1.70** con Feedi! >

Total: **S/ 4.00**

Anular pedido **Seguir comprando**

Descuentos | Inicio | Perfil


Detalles del pedido
Número de Pedido: Nº 584885
Bodega Rosita
Horario de Atención: 7:00 - 22:00
1.2 km
Dirección:
Avenida Nombre 1180,
Pueblo Libre
feedi
¿Está seguro de anular su compra?
Sí
No
¡Estás ahorrando S/1.70 con Feedi!
Total:
S/ 4.00
Anular pedido
Seguir comprando
Descuentos
Inicio
Perfil


Dirección 1100
¿Qué estás buscando?
Florida
Filete de atún en aceite vegetal
50% DE DESCUENTO
Pedidos en proceso
Bodega Rosita
Horario de Recojo: 17:00 - 18:00
Categorías
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Envasados
Bodegas cercas de ti
Bodega Rosita
Bodega Maria
Los mejores descuentos
Descuentos
Perfil

PROTOTIPO AVANZADO

(FEEDI PARA BODEGUEROS)

¿CÓMO FUNCIONA?

1. El bodeguero entra en la página web de Feedi Aliados

2. El bodeguero ingresa con su cuenta

3. El bodeguero revisa las ventas en proceso

4. El bodeguero registra el producto a vender

5. El bodeguero ingresa los datos del producto a vender y el tipo de daño

6. El bodeguero indica el precio nuevo del producto

7. Feedi guarda el producto en la tienda

8. El bodeguero indica cuando el producto ha sido entregado

feedi aliados

¡Dale una nueva oportunidad a tus productos!

¡Gana más y contamina menos!

Continúa con Google

Continúa con Apple

Continúa con Facebook

Continúa con tu celular

Continúa con tu correo

feedi aliados

¡Bienvenido a Feedi Aliados!

Feedi Aliados es una tienda virtual que está enfocada en **reducir el desperdicio de alimentos.**

Con nosotros, lograrás registrar aquellos productos que están próximos a vencer o que cuentan con algún tipo de abolladura pero siguen aptos para el consumo.

¡Únete a nosotros!

Continuar

Compras en Proceso



Filete de atún en aceit...
Juan Vasquez
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~
Horario de Recojo: 17:00-18:00



Leche evaporada Gloria...
Priscila Mendoza
S/ 3.00 ~~S/.4.00~~
Horario de Recojo: 17:00-18:00

Por recoger más tarde



Pan de molde Unión mu...
Chiara Carbajal
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~
Horario de Recojo: 20:00-21:00

Historial de Pedidos >



Registrar nuevo producto

Tienda | Perfil

Compras en Proceso



Filete de atún en aceit...
Juan Vasquez
S/ 4.00 ~~S/.5.70~~



Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

★★★★☆

Unidad: 1 producto

S/ 4.00
~~S/ 5.70~~

Detalles | Información Adicional

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Entregado | **Cancelar**

No vino a recoger el producto

Mayanosea AlaC... Leonardo Navarro | Filete de atún en... Diego Cevallos | Filete de atún en... Nicole Cubillas

Tienda | Perfil

feedi aliados

¡Felicidades por tu venta!

Con tu venta, rescataste

2kg de alimentos

¡Estás ganando **S/3.20** con Feedi!

Volver al inicio

Ver detalles de la venta

Detalles del pedido

Número de Pedido: **Nº 584885**

Juan Vasquez

Filete de atún en aceit...
Florida
S/ 4.00 ~~S/ 5.70~~

Horario de Recojo: 17:00-18:00

Método de Pago: Efectivo

¡Estás ganando **S/3.20** con Feedi! >

Total: **S/ 4.00**

Volver al inicio

Tienda | Inicio | Perfil

Mi Tienda

Escribe el nombre del producto...

Abarrotes | Bebidas | Lácteos | Envasc

Filete de atún en acei... S/ 4.00 ~~S/ 5.70~~
Aceite Vegetal Primor... S/ 9.00 ~~S/ 11.50~~
Arroz Extra Costeño Bo... S/ 16.00 ~~S/ 22.00~~
Mayonesa AlaCena P... S/ 4.00 ~~S/ 5.50~~
Fideo Spaghetti Don V... S/ 3.80 ~~S/ 6.40~~
Duraznos en Mitades... S/ 6.10 ~~S/ 8.50~~
Frijol ... S/ ...

Registrar nuevo producto

Inicio | Perfil

Mi Tienda

Escribe el nombre del producto...

Abarrotes | Bebidas | Lácteos | Envasc

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

S/ 4.00
~~S/ 5.70~~

Unidad: 1 producto

Detalles | Información Adicional

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

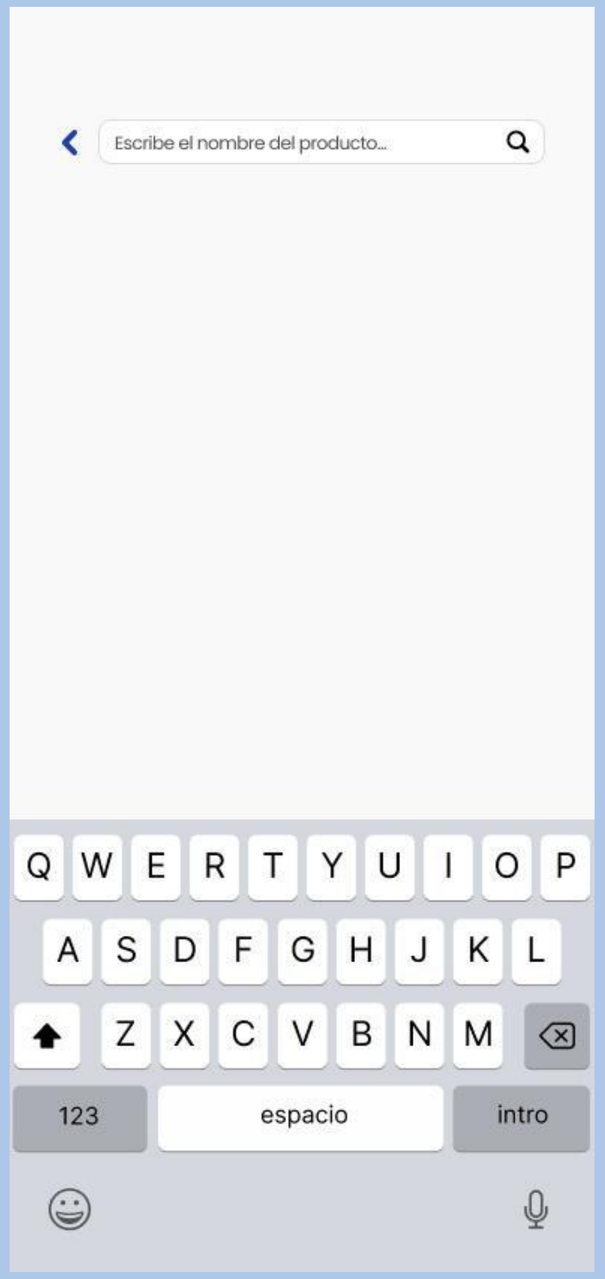
Entregado | Cancelar

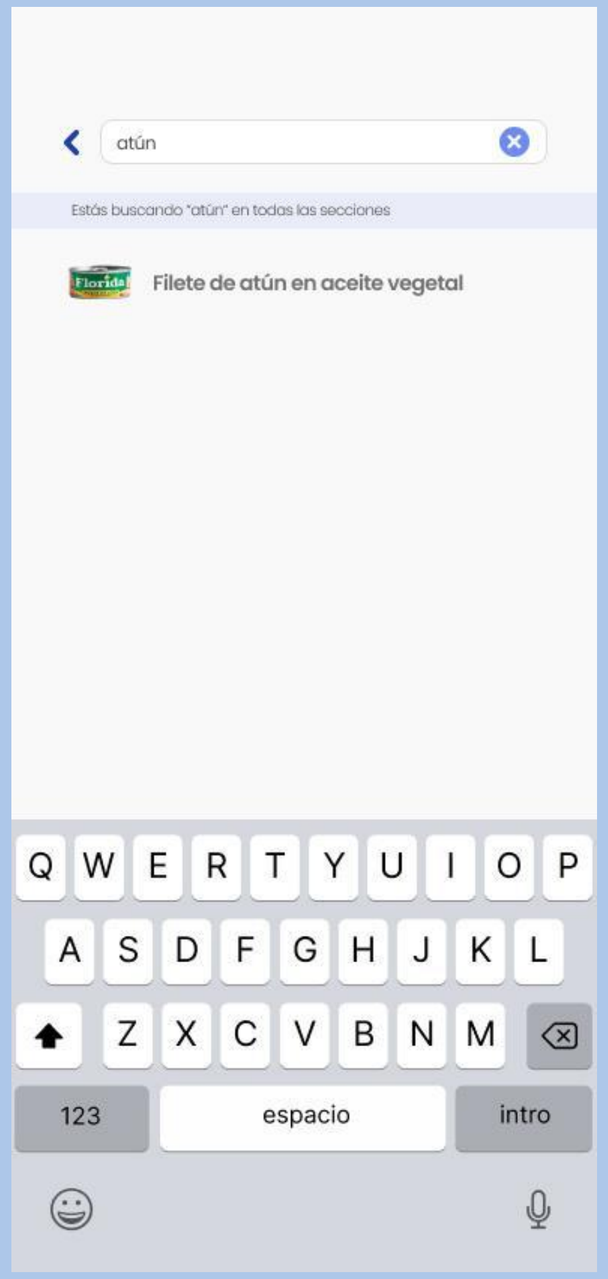
Editar datos del producto

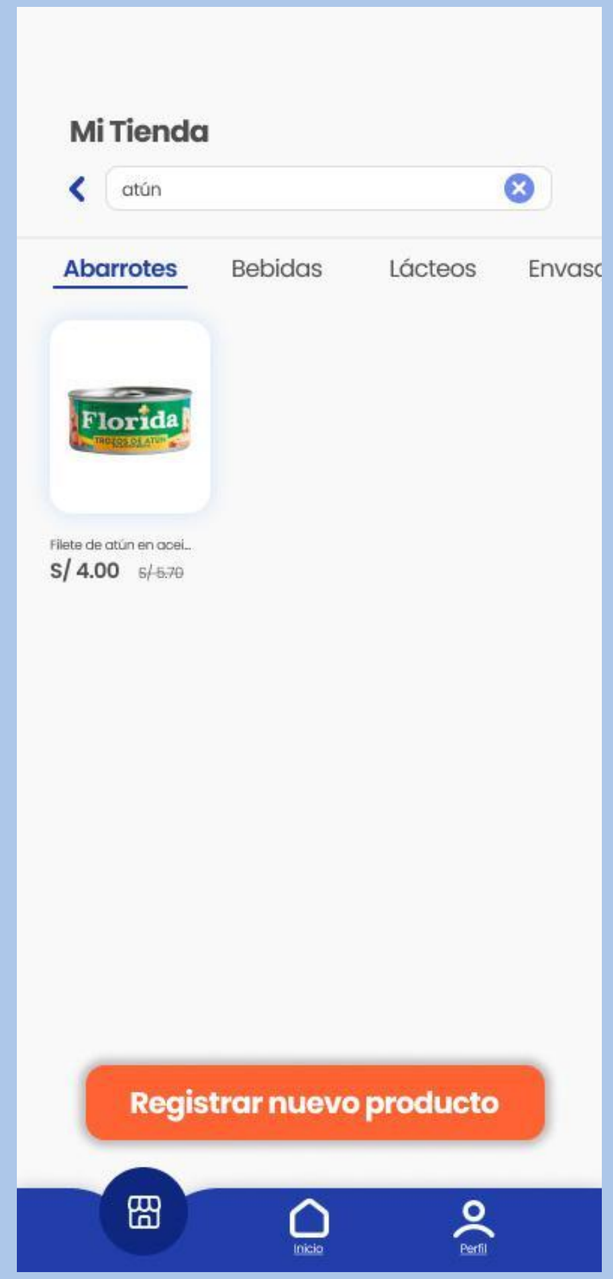
Frijol Canario Bell's Bol... S/ 4.50 ~~S/ 6.60~~
Salsa clásica de toma... S/ 1.00 ~~S/ 1.90~~
Galleta Chokosoda Fle... S/ 4.70 ~~S/ 5.80~~

Inicio | Perfil


Bodega Rosita
Horario de Atención: 7:00 - 22:00
Mi Tienda
Datos de la tienda
Ventas
Historial de pedidos
Centro de ayuda
Configuración
Información
Promocionar mi negocio
Términos y Condiciones
Libro de Reclamos
Cerrar Sesión
Tienda
Inicio

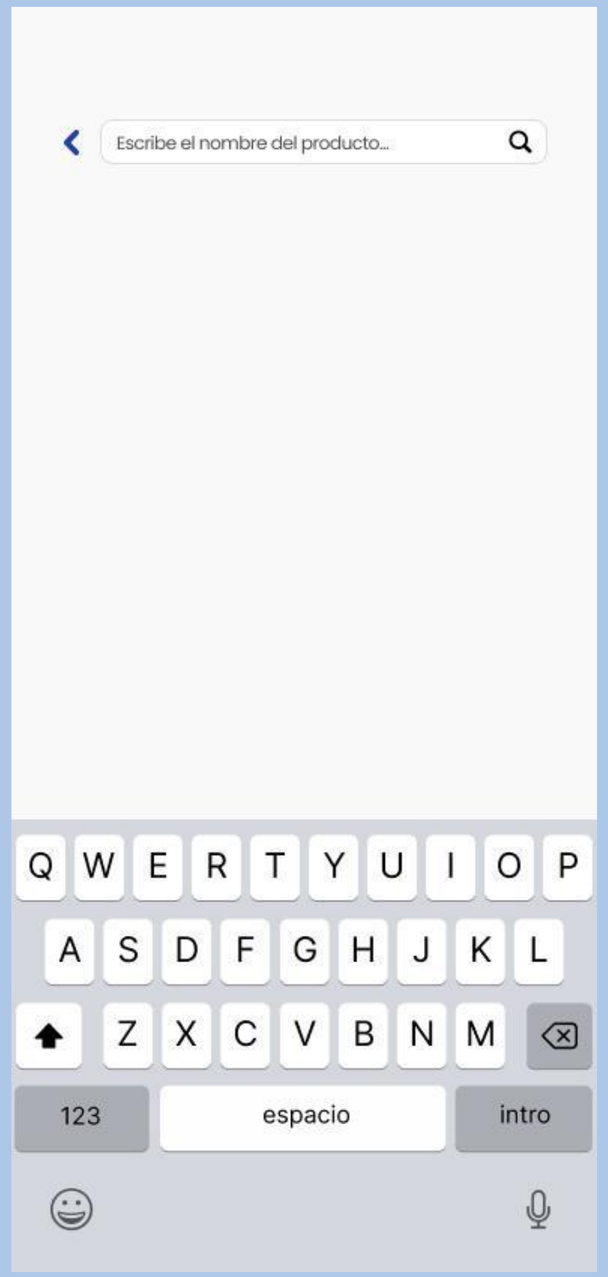

Escribe el nombre del producto...
Q W E R T Y U I O P
A S D F G H J K L
Z X C V B N M
123
espacio
intro

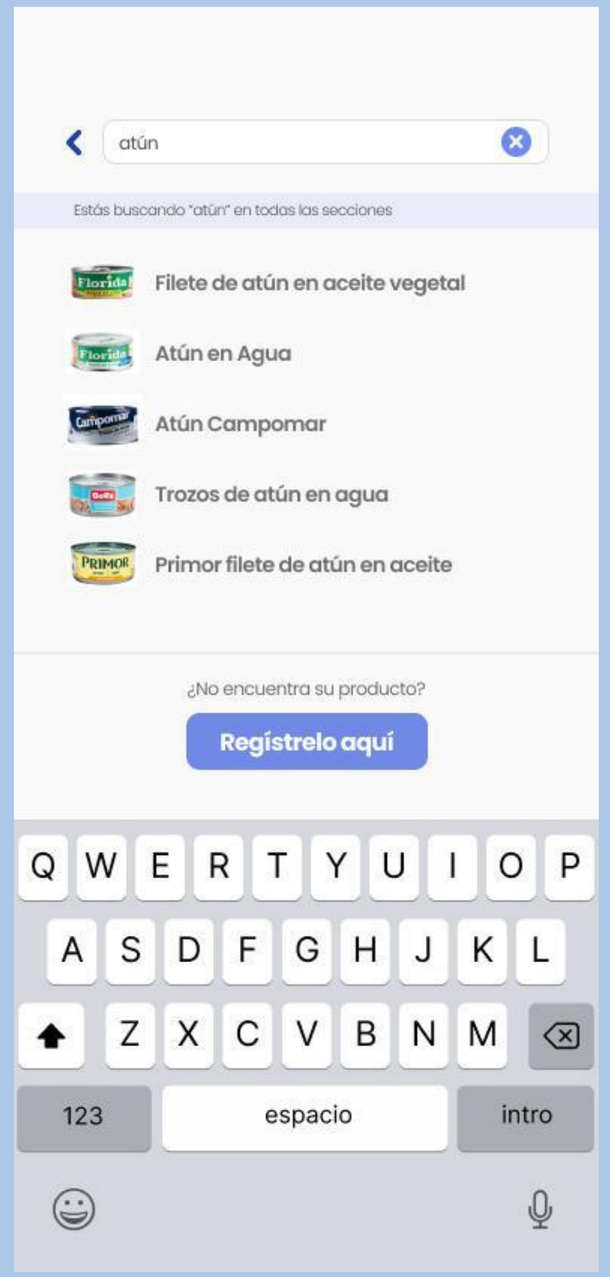

atún
Estás buscando "atún" en todas las secciones
Filete de atún en aceite vegetal
Q W E R T Y U I O P
A S D F G H J K L
Z X C V B N M
123
espacio
intro

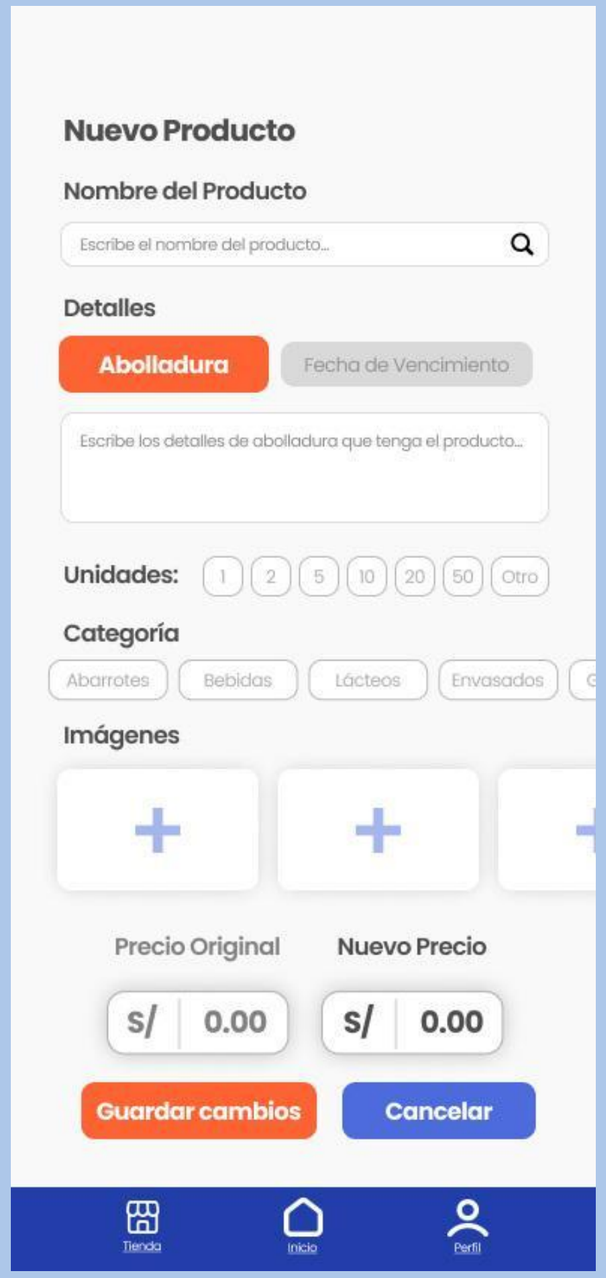

Mi Tienda
atún
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Filete de atún en acei...
S/ 4.00
S/ 5.70
Registrar nuevo producto
Inicio
Perfil


feedi
aliados
Escanea el código de barras
Coloca el código de barras del producto dentro del recuadro de abajo
Escanear código de barras
Escribir manualmente

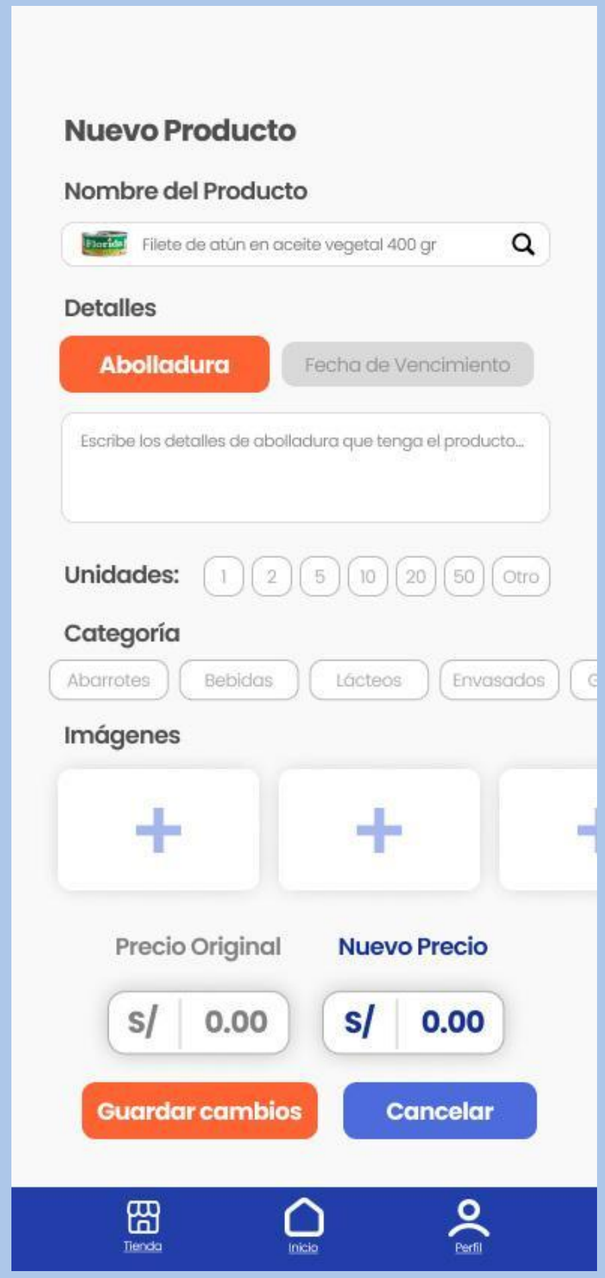

feedi
aliados
Escanea el código de barras
Coloca el código de barras del producto dentro del recuadro de abajo
Florida
Filete de atún en aceite vegetal 400 gr
Escoger producto
Escanear de nuevo

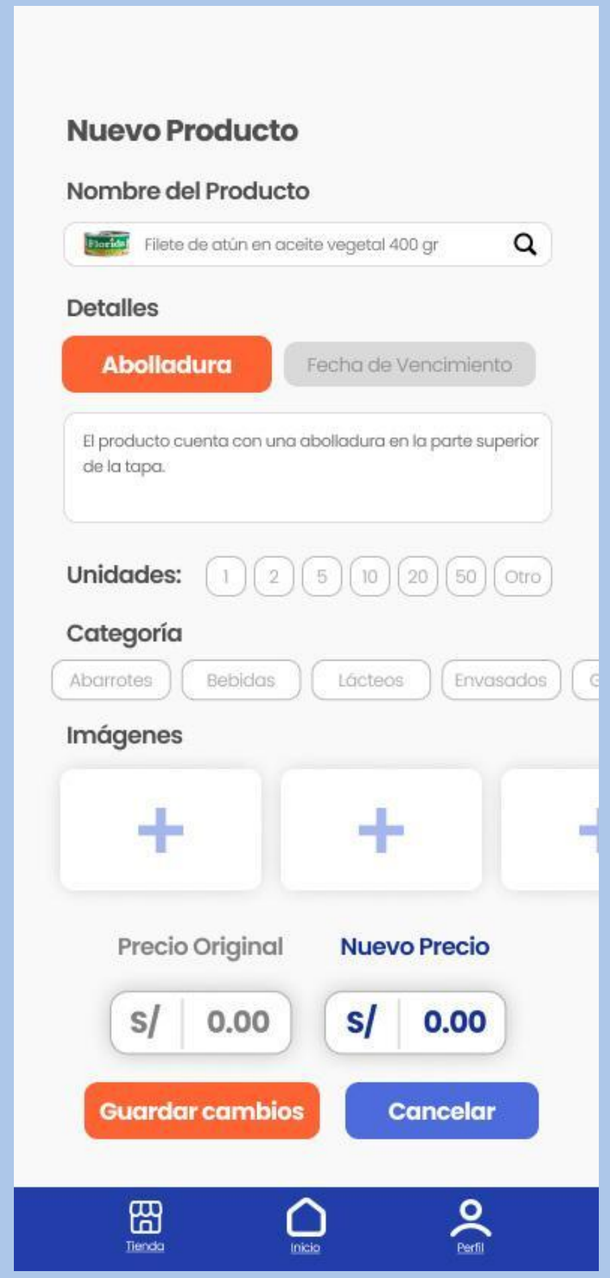

Escribe el nombre del producto...


atún
Estás buscando "atún" en todas las secciones
Filete de atún en aceite vegetal
Atún en Agua
Atún Campomar
Trozos de atún en agua
Primor filete de atún en aceite
¿No encuentra su producto?
Regístrelo aquí


Nuevo Producto
Nombre del Producto
Escribe el nombre del producto...
Detalles
Abolladura
Fecha de Vencimiento
Escribe los detalles de abolladura que tenga el producto...
Unidades:
1
2
5
10
20
50
Otro
Categoría
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Envasados
Imágenes
Precio Original
Nuevo Precio
S/ 0.00
S/ 0.00
Guardar cambios
Cancelar
Tienda
Inicio
Perfil


Nuevo Producto
Nombre del Producto
Filete de atún en aceite vegetal 400 gr
Detalles
Abolladura
Fecha de Vencimiento
Escribe los detalles de abolladura que tenga el producto...
Unidades:
1
2
5
10
20
50
Otro
Categoría
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Envasados
Imágenes
Q W E R T Y U I O P
A S D F G H J K L
Z X C V B N M
123
espacio
intro


Nuevo Producto
Nombre del Producto
Filete de atún en aceite vegetal 400 gr
Detalles
Abolladura
Fecha de Vencimiento
Escribe los detalles de abolladura que tenga el producto...
Unidades:
1
2
5
10
20
50
Otro
Categoría
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Envasados
Imágenes
Precio Original
Nuevo Precio
S/ 0.00
S/ 0.00
Guardar cambios
Cancelar
Tienda
Inicio
Perfil


Nuevo Producto
Nombre del Producto
Filete de atún en aceite vegetal 400 gr
Detalles
Abolladura
Fecha de Vencimiento
El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.
Unidades:
1
2
5
10
20
50
Otro
Categoría
Abarrotes
Bebidas
Lácteos
Envasados
Imágenes
Precio Original
Nuevo Precio
S/ 0.00
S/ 0.00
Guardar cambios
Cancelar
Tienda
Inicio
Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | Fecha de Vencimiento

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Unidades: 1 | 2 | 5 | 10 | 20 | 50 | Otro

Categoría

Abarrotes | Bebidas | Lácteos | Envasados

Imágenes

+ + +

Precio Original: S/ 0.00

Nuevo Precio: S/ 0.00

Guardar cambios | **Cancelar**

Tienda | Inicio | Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | Fecha de Vencimiento

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Unidades: 1 | 2 | 5 | 10 | 20 | 50 | Otro

Categoría

Abarrotes | Bebidas | Lácteos | Envasados

Imágenes

+ + +

Precio Original: S/ 0.00

Nuevo Precio: S/ 0.00

Guardar cambios | **Cancelar**

Tienda | Inicio | Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | Fecha de Vencimiento

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Unidades: 1 | 2 | 5 | 10 | 20 | 50 | Otro

Tomar foto

Subir foto desde galería

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | Fecha de Vencimiento

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Unidades: 1 | 2 | 5 | 10 | 20 | 50 | Otro

Categoría

Abarrotes | Bebidas | Lácteos | Envasados

Imágenes



Precio Original: S/ 0.00

Nuevo Precio: S/ 0.00

Guardar cambios | **Cancelar**

Tienda | Inicio | Perfil

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Unidades: 1 2 5 10 20 50 Otro

Categoría

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados

Imágenes



Precio Original S/ 0.00

Nuevo Precio S/ 0.00

Guardar cambios Cancelar

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Unidades: 1 2 5 10 20 50 Otro

Categoría

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados

Imágenes



Precio Original S/ 5.70

Nuevo Precio S/ 4.00

Guardar cambios Cancelar

Q W E R T Y U I O P

A S D F G H J K L

Z X C V B N M

123 espacio intro

Q W E R T Y U I O P

A S D F G H J K L

Z X C V B N M

123 espacio intro

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura Fecha de Vencimiento

El producto cuenta con una abolladura en la parte superior de la tapa.

Unidades: 1 2 5 10 20 50 Otro

Categoría

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados

Imágenes



Precio Original S/ 5.70

Nuevo Precio S/ 4.00

Guardar cambios Cancelar

Tienda Inicio Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura Fecha de Vencimiento

Establezca la fecha de vencimiento del producto:

22 Jul 2023

Unidades: 1 2 5 10 20 50 Otro

Categoría

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados

Imágenes

Precio Original S/ 0.00

Nuevo Precio S/ 0.00

Guardar cambios Cancelar

Tienda Inicio Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | Fecha de Vencimiento

Fecha de Vencimiento

20	May	2021
21	Jun	2022
22	Jul	2023
23	Ago	2024
24	Sep	2025

Aceptar | Cancelar

Precio Original: S/ 0.00

Nuevo Precio: S/ 0.00

Guardar cambios | Cancelar

Tienda | Inicio | Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | Fecha de Vencimiento

Establezca la fecha de vencimiento del producto:

22 | Jul | 2023

Unidades: 1 | 2 | 5 | 10 | 20 | 50 | Otro

Categoría

Abarrotes | Bebidas | Lácteos | Envasados

Imágenes

+ + +

Precio Original: S/ 0.00

Nuevo Precio: S/ 0.00

Guardar cambios | Cancelar

Tienda | Inicio | Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | Fecha de Vencimiento

Establezca la fecha de vencimiento del producto:

22 | Jul | 2023

Unidades: 1 | 2 | 5 | 10 | 20 | 50 | Otro

Categoría

Abarrotes | Bebidas | Lácteos | Envasados

Imágenes

+ + +

Precio Original: S/ 0.00

Nuevo Precio: S/ 0.00

Guardar cambios | Cancelar

Tienda | Inicio | Perfil

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | Fecha de Vencimiento

Establezca la fecha de vencimiento del producto:

22 | Jul | 2023

Unidades: 1 | 2 | 5 | 10 | 20 | 50 | Otro

Tomar foto

Subir foto desde galería

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | **Fecha de Vencimiento**

Establezca la fecha de vencimiento del producto:

22 | Jul | 2023

Unidades: **1** 2 5 10 20 50 Otro

Categoría

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados

Imágenes



Precio Original S/ 5.70

Nuevo Precio S/ 4.00

Guardar cambios **Cancelar**

Tienda Inicio Perfil

Establezca la fecha de vencimiento del producto:

22 | Jul | 2023

Unidades: **1** 2 5 10 20 50 Otro

Categoría

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados

Imágenes



Precio Original S/ 0.00

Nuevo Precio S/ 0.00

Guardar cambios **Cancelar**

Q W E R T Y U I O P

A S D F G H J K L

Z X C V B N M

123 espacio intro

Establezca la fecha de vencimiento del producto:

22 | Jul | 2023

Unidades: **1** 2 5 10 20 50 Otro

Categoría

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados

Imágenes



Precio Original S/ 5.70

Nuevo Precio S/ 4.00

Guardar cambios **Cancelar**

Q W E R T Y U I O P

A S D F G H J K L

Z X C V B N M

123 espacio intro

Nuevo Producto

Nombre del Producto

Filete de atún en aceite vegetal 400 gr

Detalles

Abolladura | **Fecha de Vencimiento**

Establezca la fecha de vencimiento del producto:

22 | Jul | 2023

Unidades: **1** 2 5 10 20 50 Otro

Categoría

Abarrotes Bebidas Lácteos Envasados

Imágenes



Precio Original S/ 0.00

Nuevo Precio S/ 0.00

Guardar cambios **Cancelar**

Tienda Inicio Perfil

LIENZO DE PRESUPUESTOS

PRESUPUESTO

PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

INVERSIÓN MÍNIMA

2 diseñadores gráficos UX - UI	**S/. 3,000**
Desarrollador web	**S/. 1,100**
Hosting + Dominio Web + SSL + Correo profesional de GoDaddy	**S/. 205**
Publicidad en redes sociales (FB, IG)	**S/. 300**

TOTAL = **S/. 4,605**

GASTOS MENSUALES

Desarrollador web	**S/. 1,500**
Espacio de reuniones (1 reunión por semana)	**S/. 700**
Pago mensual del préstamo	**S/. 700**
Publicidad física en bodegas	**S/.250**
Publicidad en redes sociales (FB, IG)	**S/. 300**
Publicidad en redes sociales (FB, IG)	**S/. 1,250**

TOTAL = **S/. 4,700**

LIENZO DE INGRESOS

CATEGORÍA	CONTENIDO	COSTO UNITARIO	ESTIMADO DE UNIDADES VENDIDAS AL MES	INGRESO MENSUAL	INGRESO TRIMESTRAL
Ingreso por ventas	20% por venta de producto	**s/4.00**	**1800 productos** (4 productos por día x 15 bodega x 30 días)	**s/.7,200**	**s/.21,600**
Ingreso por publicidad en la web	Anuncios dentro de la web.	**s/10.00**	**30**	**s/.300**	**s/.900**

TOTAL DE INGRESOS ESPERADOS		TOTAL DE INVERSIÓN		TOTAL DE GASTOS		UTILIDAD
s/.22,500	+	**s/ .14,555**	+	**s/.4,700**	=	**s/ .3,245**

VALIDACIONES DE PROTOTIPOS


Feedi - Pueblo Libre
Vecino Sr Guillermo, ~Diego...
feedi
PRECIOS BAJOS
en todas tus COMPRAS
Bodega Christian
¡Descuento de 30%!
Florida
TROZOS DE ATÚN
S/ 4.00
P. Regular: S/ 5.70
Trozos de Atún en Aceite Vegetal - Florida
¡Ahorra con descuentos y disminuye la contaminación! Oferta de lata de trozos de atún. Cuenta con una pequeña abolladura en la superficie. Listo para su recojo en la Bodega Christian
15:45
~Diego Diaz +51 943 001 759
Buenas tardes! Listo ahora lo recojo
15:53
Muchas gracias 15:53
¡Gracias por su compra! Recoja su producto en la Bodeg... Christian, tiene hasta las 9 pm

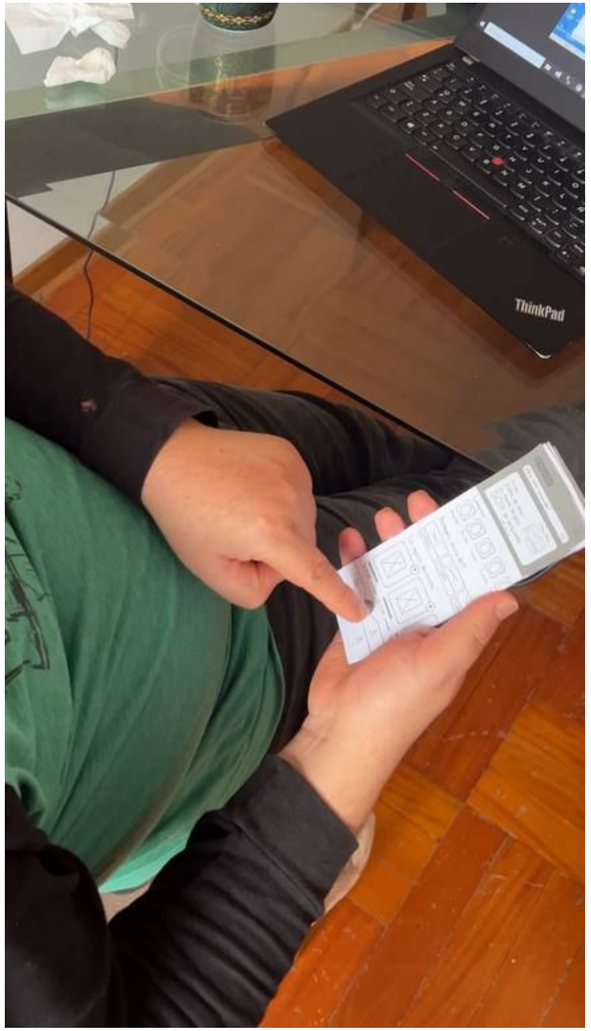

Feedi - Salamanca (Ate)
Andy :3 , Elena, Elias , Rosemarie, ...
PRECIOS BAJOS
COMPRAS
S/ 20.00
13:17
S/ 20.91
13:17
S/ 16.24
+ 2
S/ 06.30
Rosemarie Ayala
Hola buenas tardes,estoy interesada en la oferta de yogurt y cereal
13:42
Rosemarie Ayala
Hola buenas tardes,estoy interesada en la oferta de yogurt y cereal
Hola Rosemarie estas de suerte aun hay stock por lo que se le comunicare al bodeguero para que vaya alistando tu pedido. ¿Lo recogerás? o prefieres que se te envié el producto mediante el delivery
15:06
Rosemarie Ayala
Lo recogere 15:08
Por favor podría agregarle un pan de molde 15:09
Rosemarie Ayala
Reenviado
Mensaje


Feedi - Pueblo Libre
Vecino Sr Guillermo, ~Diego...
¡Ahorra con descuentos y disminuye la contaminación! Oferta de pan de molde multisemillas con avena. Consumir antes del 30 de junio. Listo para su recojo en la Bodega Don Nico
16:27
~LILY ESQUIVEL +51 987 088 358
Yo quiero.
16:49
~LILY ESQUIVEL +51 987 088 358
Tú
¡Ahorra con descuentos y disminuye la contaminación! Oferta de pan de molde multise...
Gracias. Ahora lo recojo.
16:50
¡Gracias por su compra! :) Recoja su producto en la Bodega Don Nico, tiene hasta las 9:30 pm. Dirección: Jiron Cabo Nicolás Gutarra 580, Pueblo Libre
16:51
Vecino Sr Guillermo
Quiero ambas ofertas
16:52


Feedi
Janeth, Marite , Ornella , Tú
Ornella
Gracias ya tengo el producto
3:22 p. m.
Ornella
3:23 p. m.
Muchas gracias por su compra
3:30 p. m.
Janeth
Buenas tardes deseo dos cuatro aceites
4:15 p. m.
Cuatro xgavor 4:15 p. m.
Xfavor 4:15 p. m.
Disculpe la demora, pero ya se acabó el stock de ese aceite, el bodeguero únicamente tenía 2 aceites.
4:48 p. m.
Hay otros dos productos disponibles
4:49 p. m.
feedi
PRECIOS BAJOS
en todas tus COMPRAS
Mensaje

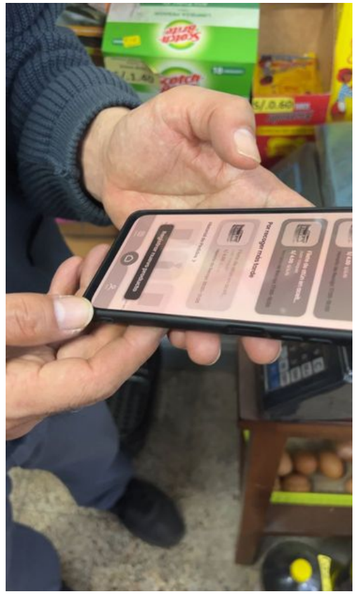

Feedi - Salamanca (Ate)
Andy :3 , Elena, Elias , Rosemarie, ...
Rosemarie Ayala
Sábado
Lo recogere 15:08
Por favor podría agregarle un pan de molde 15:09
Rosemarie Ayala
Reenviado
PRECIOS BAJOS
en todas tus COMPRAS
Bodega Don Armando
¡Ahorra 2 soles!
S/ 06.30
P. Regular: S/ 8.30
Pan de Molde Blanco BELL´S Grande Bolsa 800g
Proximo a vencer
15:09
ok perfecto le comunicare al bodeguero que aliste sus pedido para el recojo, recuerda que la dirección es en rio de janeiro, Sicuani la bodega de Don Armando. muchas gracias que disfrute su pedido
15:10
Rosemarie Ayala
Genial 15:22
Gracias 15:22
Ayer
Andy :3
Mensaje


Feedi - Pueblo Libre
Vecino Sr Guillermo, ~Diego...
feedi
PRECIOS BAJOS
en todas tus COMPRAS
Bodega Christian
¡Descuento de 30%!
Florida
TROZOS DE ATÚN
S/ 4.00
P. Regular: S/ 5.70
Trozos de Atún en Aceite Vegetal - Florida
¡Ahorra con descuentos y disminuye la contaminación! Oferta de lata de trozos de atún. Cuenta con una pequeña abolladura en la superficie. Listo para su recojo en la Bodega Christian
15:45
~Diego Diaz +51 943 001 759
Buenas tardes! Listo ahora lo recojo
15:53
Muchas gracias 15:53
¡Gracias por su compra! Recoja su producto en la Bodeg... Christian, tiene hasta las 9 pm


ThinkPad

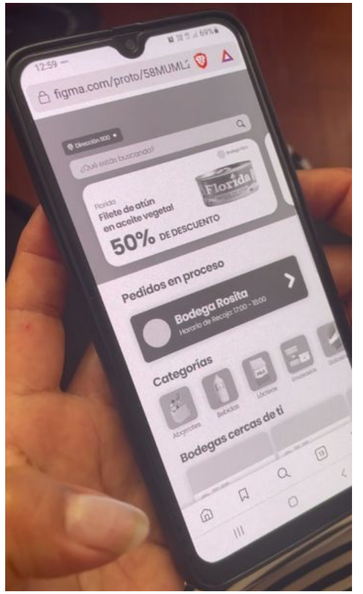

50% DE DESCUENTO

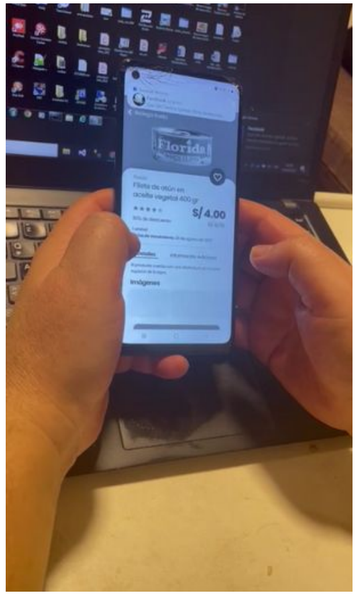


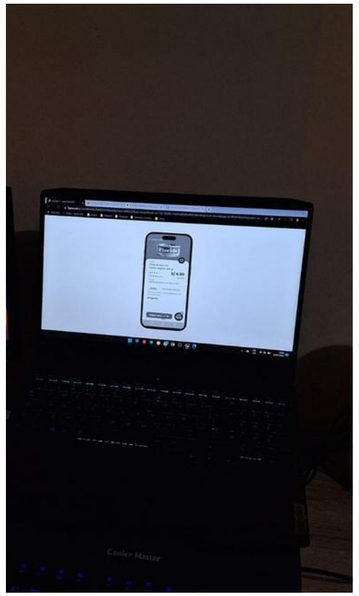


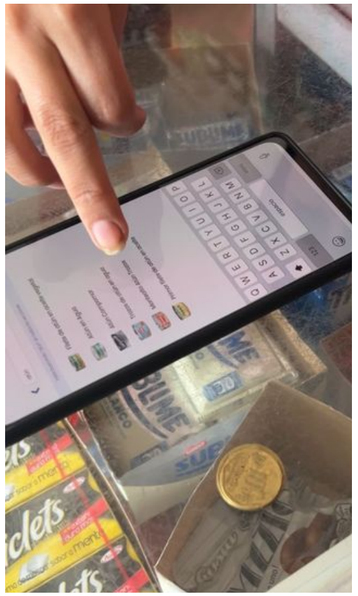


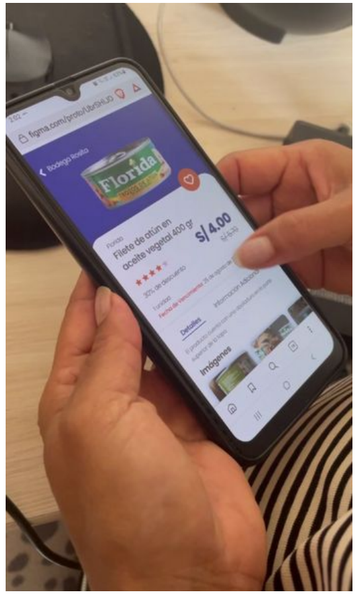


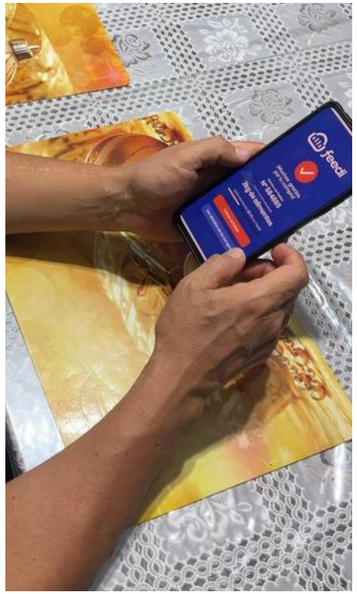

figma.com/proto/58MUML
Florida
Filete de atún
en aceite vegetal
50% DE DESCUENTO
Pedidos en proceso
Bodega Rosita
Categorías
Bodegas cercas de ti

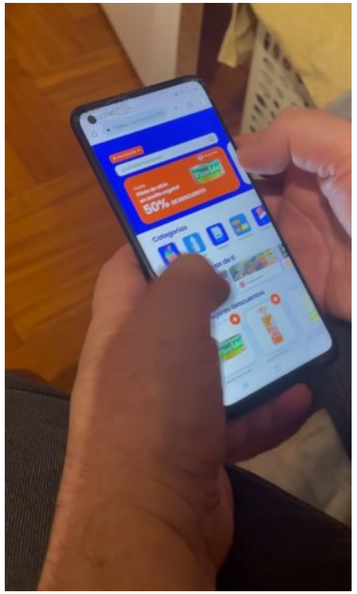

Florida
S/ 4.00



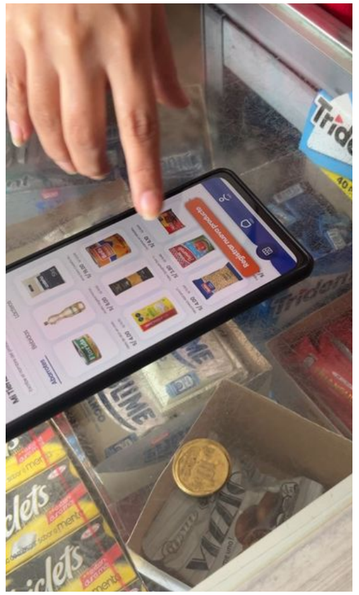


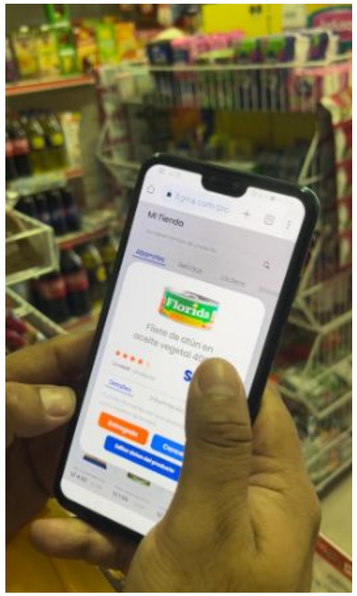

Florida
Filete de atún en aceite vegetal 400 gr
S/ 4.00

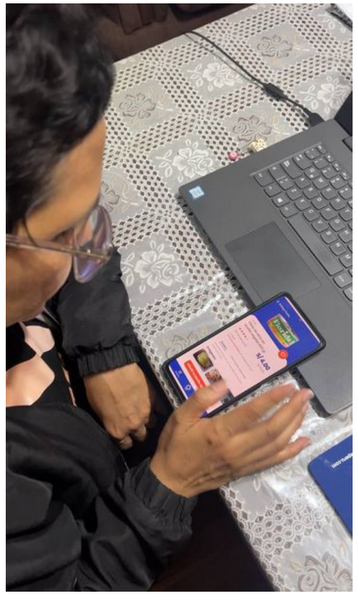


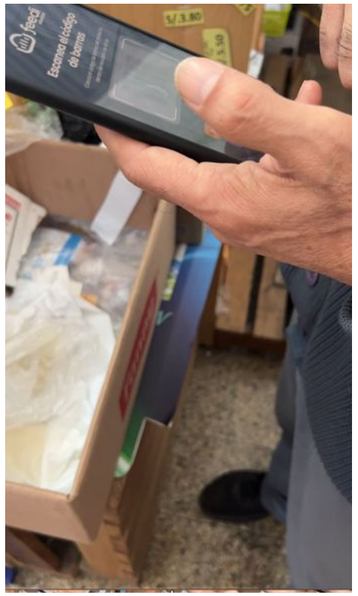







Florida





EXPERIMENTACIÓN PROTOTIPOS DE BAJA Y MEDIA CALIDAD

PROTOTIPO BAJA CALIDAD

Validaciones de Modelo de Negocio

Objetivo: Determinar qué tan rentable sería implementar el MVP de la tienda virtual a través de canales de WhatsApp

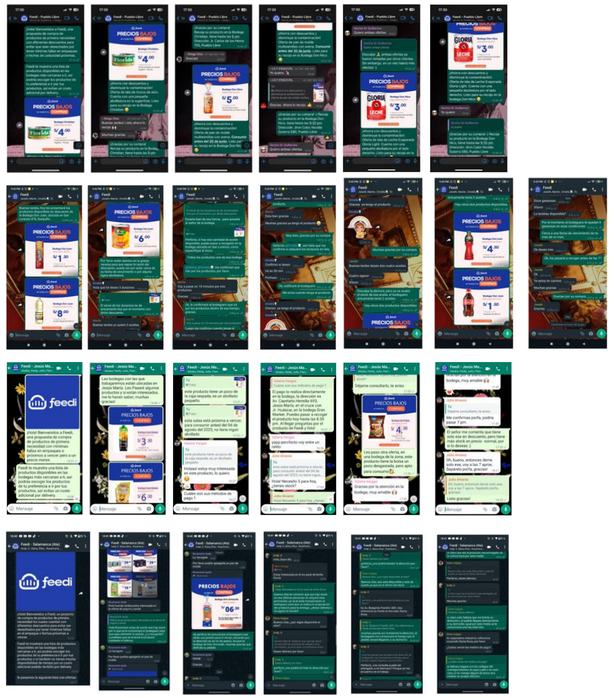
Hipótesis

- Se lograra un mediana cantidad de ventas.
- Recojos dentro del límite de tiempo que les decimos.
- Los bodegueros estarán dispuestos a rebajar el precio original
- Los posibles clientes intentaran regatear más el producto.
- Ver las direcciones de tiendas desde inicios
- Que al final no recojan el producto.
- Van a pedir pocos productos

Observaciones

- Los bodegueros siempre tienen productos cerca de la fecha de vencimiento o que estén abollados.
- Los bodegueros no están dispuestos a bajar el precio a más de la mitad.
- Los bodegueros ameritan que continuamente si les hagas acordar que te tienen que avisar que productos más tiene que esten por vencer u abollados.
- Los clientes algunas veces preguntaran o pedirán foto del producto que este abollado para ver que tal esta.
- Los clientes a pesar de su confirmación, a veces no iran por el producto.
- Algunos bodegueros están dispuestos a vender productos que no necesariamente estén dañados o por vencer
- Los clientes quieren más productos
- Los clientes están inclinados a pagar por Yape y Plin.
- Ver las direcciones de tiendas desde inicios
- No hay mucha variedad de productos para vender

Resultados



Acciones

- **Crear un catálogo online que se actualice según los productos**
- **Especificar el stock disponible**
- **Especificar que solo funcionamos como un intermediario, NO BODEGA**
- **Afiliarse con bodegas que manejen plin y/o yape.**
- **Recordatorio de revisión de inventario para los bodegueros.**

PROTOTIPO BAJA CALIDAD - FEEDI CONSUMIDORES

Validaciones de Producto

Objetivo: Determinar qué funciones, apartados son necesarios en la tienda virtual y si el diseño de cada interfaz es entendible e intuitivo

Hipótesis

- Será algo complicado para los usuarios usar el prototipo
- Podrán identificar que es una tienda virtual en un dispositivo movil
- En los wireframes están los detalles que necesitan de los productos
- Se entienden los botones, textos, campos de entrada e imágenes dentro de la app
- El orden de los botones e indicaciones están colocados correctamente
- Los íconos son entendibles y universales
- Encuentra orden en la app
- Cree que se ve estética
- Existe sinergia entre la plataforma y usuario
- Para las personas que no están familiarizadas con la tecnología podría ser un poco complejo

Observaciones

- Los íconos de la barra de navegación necesitan una descripción para ser más entendibles
- No lograron ver la canasta de compras por su tamaño
- Les costó entender al principio a donde dirigirse o donde hacer clic
- Preguntaron si es el diseño final o si se cambiara
- Identificaron que era una tienda virtual
- Preguntaron si se podía agregar más unidades en el grupo
- Quisieron revisar más interfaces
- Buscaron seleccionar otros métodos de pagos

Resultados

- En Producto faltó un botón de Seguir comprando
- En Seleccionar Horario hace falta resaltar que es un botón
- Querían ver un producto con fecha de vencimiento
- Pudieron navegar a través de las interfaces con mayor facilidad
- Identificaron que era una tienda virtual
- Querían una interfaz de busqueda de productos
- Faltaría la dirección de la bodega al momento de abrir su interfaz
- Indicaron que debería estar el nombre de la bodega en Canasta
- Comentaron que sería bueno que en la descripción del producto salga la fecha hasta cuando se podra consumir el producto

Acciones

- **Agregar botón de Seguir Comprando luego de agregar el producto**
- **Agrandar el botón de canasta**
- **Añadir buscador en Tiendas**
- **Colocar descripciones en los símbolos de la barra de navegación**
- **Añadir algun tipo de botón en Seleccionar Horario**
- **Agregar dirección y distancia en bodega**
- **Agregar fecha de vencimiento en producto**
- **Habilitar selección de métodos de pagos**

PROTOTIPO BAJA CALIDAD - FEEDI CONSUMIDORES

Validaciones de Servicio

Objetivo: Determinar si la experiencia de usuario es sencilla, no hay muchas complciaciones al momento de realizar una compra y si genera confianza

Hipótesis

- Usarán su intuición para lograr navegar
- La navegación dentro de la tienda virtual es sencilla, rápida y eficiente
- Logrará identificar las diferentes secciones con facilidad
- No siente la suficiente confianza y seguridad usando la tienda
- Se siente satisfecho con el proceso de compra
- El diseño les parece amigable y eficaz
- Aun no le queda claro si se pagara mediante la plataforma o la bodega
- Se ve muy minimalista (no porque les falte cosas, si no porque esta bien distribuido cada botón)

Observaciones

- Se les dificultó reconocer algunos símbolos e interfaces
- Necesitan un poco de guía para saber qué botones están disponibles
- Hubo una confusión entre el proceso de canasta y de hacer el pedido
- No entendieron bien la diferencia del segmento Descuentos
- Necesitaron un poco de guia despues del registro.
- Sintieron que se repetía la parte de añadir el producto
- Sí se logró usar la intuición
- Si bien es minimalista hay algunas cosas que llegan a confundir
- Indicar la dirección del producto para evitar que la persona vea que la tienda le queda lejos
- Tener mayor visión e información de las direcciones de las bodegas
- No entendio porque el descuento esta en dos zonas separadas.
- pregunto si habia una opción para guardar el registro de su tarjeta de credito.

Resultados

- Sintieron sencillez y eficiencia en el proceso de compra
- Consideran la interfaz como amable y sencilla de comprender
- Fue un proceso un tanto rápido para realizar la compra
- Por ser un prototipo en papel no entendieron al principio el proceso de validación
- Les agrado la barra del ahorro.
- les gusto que pudieran buscar un producto en especifico.
- Debería haber un wireframe para ver los detalles del pedido
- Preguntaron cómo harían con los horarios si son diferentes bodegas
- Debería haber un wireframe para confirmar el recojo del producto
- Preguntaron si se podía descargar el catalogo de todos los productos que maneja cada bodega

Acciones

- **Especificar stock de unidades en la tienda virtual**
- **Añadir buenas transiciones entre los wireframes**
- **Mejorar cuando se seleccione el producto**
- **Mejorar la legibilidad y claridad de la información**
- **Añadir detalles del pedido**
- **Modificar diseño de descuentos**
- **Añadir wireframe de detalles del producto**
- **Añadir wireframe de confirmacion de recojo de producto**
- **Agregar fecha limite de consumo de cada producto**
- **añadir compra con tarjetas.**
- **texto de bienvenida e indicaciones al inicio.**

PROTOTIPO MEDIA CALIDAD - FEEDI CONSUMIDORES

Validaciones de Producto

Objetivo: Determinar qué funciones, apartados son necesarios en la tienda virtual y si el diseño de cada interfaz es entendible e intuitivo

Hipótesis

- Podrán identificar que es una tienda virtual en un dispositivo móvil
- Será más sencillo para los usuarios navegar por la tienda por estar en dispositivo móvil
- Se entienden los botones, textos, campos de entrada e imágenes dentro de la tienda
- En los wireframes están los detalles que necesitan de los productos
- El orden de los botones e indicaciones están colocados correctamente
- Encuentra orden en la app
- Los íconos son entendibles y universales
- Consideran que sus preocupaciones fueron resueltas
- Cree que se ve estética
- Existe sinergia entre la plataforma y usuario

Observaciones

- Quisieron revisar más productos
- Identificaron que era una tienda virtual
- Quisieron verlo con mayor color
- Preguntaron si se podía agregar más unidades en el grupo

Resultados

- Querían ver cómo sería si añadieran productos
- Pudieron navegar a través de las interfaces con mayor facilidad
- Quieren ver otros productos para que parezca más una tienda
- Sintió que estaba más completo aunque faltaban más detalles como fotos
- Le pareció una página estética y bonita
- Debería resaltarse más que reduces el desperdicio de alimentos
- Cambiar "¿Un último antojo?" por algo más porque no es un antojo

Acciones

- **Especificar de dónde se puede comprar los últimos antojos de la canasta**
- **Cambiar el texto de "¿Un último antojo?"**
- **Agregar color**
- **Colocar más imágenes de producto**
- **Resaltar mejor los textos de reducir el desperdicio de alimentos**

PROTOTIPO MEDIA CALIDAD - FEEDI CONSUMIDORES

Validaciones de Servicio

Objetivo: Determinar si la experiencia de usuario es sencilla, no hay muchas complciaciones al momento de realizar una compra y si genera confianza

Hipótesis

- La navegación dentro de la tienda virtual es sencilla, rápida y eficiente
- Usarán su intuición para lograr navegar
- Logrará identificar las diferentes secciones con facilidad
- Siente una mayor confianza al usar la tienda
- Se siente satisfecho con el proceso de compra
- El diseño les parece amigable y eficaz
- Las transiciones le hacen creer que es una aplicación realista
- Sentirán mayor rapidez navegando como si estuvieran en su celular

Observaciones

- Sí se logró usar la intuición
- Les parece interesante ver cuánto ahorran
- Lograron navegar con rapidez
- Querían ver otro producto que no fuera el atún
- Entendieron bien de qué se trataba la tienda
- Las transiciones les parecieron buenas
- Hubo más confianza y solvencia al usar la tienda a través de un celular

Resultados

- Quisieran ver más detalles para que estuviera más completo
- Pudieron navegar a través de las interfaces con mayor facilidad
- Les gustaría ver color
- Sintieron que era un servicio amable y fluido
- Compraron el producto con rapidez

Acciones

- **Agregar color**
- **Colocar más imágenes de producto**

PROTOTIPO MEDIA CALIDAD - FEEDI ALIADOS

Validaciones de Producto

Objetivo: Determinar qué funciones, apartados son necesarios en la tienda virtual y el registro de productos y si el diseño de cada interfaz es entendible e intuitivo

Hipótesis

- Será algo complicado para los bodegueros usar el prototipo
- Podrán identificar que es una tienda virtual en un dispositivo movil
- En los wireframes están los detalles que necesitan para registrar los poductos
- Se entienden los botones, textos, campos de entrada e imágenes dentro de la tienda
- Encuentra orden en la tienda virtual
- Los íconos son entendibles y universales
- Cree que se ve estética
- Será un proceso ágil y rápida

Observaciones

- Vieron que era algo dificil navegar a primera vista
- Identificaron que era una tienda virtual
- Quisieron revisar más interfaces
- Buscaron usar la barra de búsqueda
- la parte de tienda, debe tener un orden de categorias.
- se confundieron un poco al inicio con el orden de registro.
- Segmentación
- importa tener una sección de ofertas del dia

Resultados

- Necesitaron una interfaz de búsqueda
- Comprendieron las interfaces de la app y las opciones dadas
- Recomendaron añadir la opción de tipo de producto en Agregar producto
- Piensan que debería haber una mejor organización de categorías en la tienda
- Dijeron que sería más simple si pudiera escanear el código de barras de productos para registrar más rápido los productos
- Poder escanear y guardar los productos de la tienda cuando lleguen de modo que se tenga la información
- si les agrado todo los sectores.

Acciones

- **Añadir una interfaz de búsqueda**
- **Dividir la tienda por categorías**
- **agregar indicaciones al inicio de la app, en el momento de registro.**
- **Agregar las opciones de categorías en registrar producto**

PROTOTIPO MEDIA CALIDAD - FEEDI ALIADOS

Validaciones de Servicio

Objetivo: Determinar si la experiencia de usuario es sencilla, no hay muchas complciaciones al momento de registrar un producto y confirmar el recojo y si genera confianza

Hipótesis

- La navegación dentro de la tienda virtual es sencilla, rápida y eficiente
- Usarán su intuición para lograr navegar
- Logrará identificar las diferentes secciones con facilidad
- No siente la suficiente confianza y seguridad usando la tienda
- Se siente satisfecho con el proceso de registro
- Tendrán la información necesaria para registrar el producto

Observaciones

- Necesitan un poco de guía para saber qué botones están disponibles
- Identificó los íconos y los textos fueron claros
- Se les hizo pequeño el tamaño de la barra de búsqueda
- Identificaron las diferentes interfaces dentro de la tienda
- Estar atentos a los cambios que realicen los fabricantes en los productos

Resultados

- El diseño se les hizo amigable y sencillo
- Necesitaron una especie de tutorial dentro de la tienda para entender bien cómo usarla
- No les pareció tan intuitiva
- Recomendarían la tienda virtual a otros bodegueros
- Creen que ayudaría a reducir el desperdicio de alimentos
- Añadir más filtros dentro de la tienda virtual como mejores descuentos
- Sentiría confianza si fuera una tienda real

Acciones

- **Añadir una pequeña especie de tutorial o introducción**
- **Mejorar filtros de búsqueda**
- **Agilizar y organizar mejor las secciones de Tienda y los datos de producto**
- **Añadir otros wireframes para mejorar la simulación de registro**

VALIDACIÓN – TALLER GENERATIVO #2

Jefes del Hogar

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO: Validar nuestro prototipo entre los consumidores a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!	PREGUNTAS			
	¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en tus compras futuras?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
César	5	Sí, creo que ayuda a que no haya tanto desperdicio	Sí	Sí
55 años	¿Te parece un proceso rápido el comprar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otras personas?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Padre de familia	Sí, es rápido	La veo muy completa	Sí, la recomendaría a los vecinos justamente porque estamos por la misma zona.	Todo bien con la tienda

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO: Validar nuestro prototipo entre los consumidores a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Daniel

57 años

Padre de familia

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en tus compras futuras?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
4, faltaría algunos detalles	Sí, ganan todos porque se reducen desperdicios y ganan tanto comprador y el de la bodega.	Sí, seguiría comprando	Sí

¿Te parece un proceso rápido el comprar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otras personas?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Sí, mucho más claro y sencillo	Capaz ver interfaces agregando más productos a la canasta	Sí, lo recomendaría	Solo agregar lo de más productos y seguir optimizándola

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO: Validar nuestro prototipo entre los consumidores a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Amparo

52 años

Madre de familia

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en tus compras futuras?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
Totalmente de acuerdo 5	Sí, contamina menos	Claro que sí	Sí, no hay mucho ruido

¿Te parece un proceso rápido el comprar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otras personas?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Me parece muy práctica y excelente las categorías	Está bien así, capaz un botón de salida de la pagina o app	Sí, es muy práctica	Todo ok

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO: Validar nuestro prototipo entre los consumidores a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Karina

44 años

Madre de familia

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en tus compras futuras?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Sí, no se desperdician tantos productos	Solo en productos por vencer	Sí, está bonito

¿Te parece un proceso rápido el comprar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otras personas?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Si es claro	No, está bien así	Depende a quien pero en general sí	Debe supervisar bien a las bodegas para que no vendan cosas ya vencidas

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO: Validar nuestro prototipo entre los consumidores a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Miriam Muñoz

58 años

Madre de familia

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en tus compras futuras?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Sí	Sí, en lo que se pueda, me ayudaría a ahorrar.	Sí, es como una tienda de supermercado, fácil de manejar.

¿Te parece un proceso rápido el comprar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otras personas?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Sí se ve así, aunque yo igual soy un poco lenta con esto del celular.	No creo que nada, está bien y sencilla.	Sí, pero no todas la usarían	Si es que la sacan, nos avisan para empezar a usarla

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO: Validar nuestro prototipo entre los consumidores a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Erika Torres

31 años

Independiente

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en tus compras futuras?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Sí porque nos ayudaría a ahorrar para quiénes estamos empezando a vivir solos	Si es que hay cosas que me pueden servir claro que sí.	Sí es didáctico también, buen diseño.

¿Te parece un proceso rápido el comprar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otras personas?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Relativamente, si es que tienes que buscar más opciones ya demoraría más ¿no?	No creo todavía, se ve bien.	Sí a amigos y familiares, ayuda un montón y lo bueno se recomienda.	Por ahora no, lo veo bien.

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO: Validar nuestro prototipo entre los consumidores a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Janeth

38 años

Madre de familia

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en tus compras futuras?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Yo creo que si, debido a que es importante tener la oportunidad de adquirir esos productos amenor precio y poder consumirlos antes de que ya no sirvan.	Sí	Sí, el diseño me parece atractivo.

¿Te parece un proceso rápido el comprar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otras personas?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Sí, me gusta que me muestre cuanto estoy ahorrando.	yo creo que ya esta muy bien.	claro, a mis hermanas les gustaria mucho.	no realmente.

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO: Validar nuestro prototipo entre los consumidores a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Andrea

23 años

Independiente

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en tus compras futuras?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Sí, creo que ayuda a que no haya tanta perdida de alimentos	Sí la simpleza a la hora de realizar la compra ayuda	Sí lo veo moderno y fácil de usar

¿Te parece un proceso rápido el comprar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otras personas?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Sí, es rápido e intuitivo	La veo completa en todo los ajustes y configuraciones	Si la recomendaría porque ayudaria a muchas personas	Todo bien, ya que es muy completa pero se puede implementar en futuro una especie de combo de descuento

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO: Validar nuestro prototipo entre los consumidores a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Rosemarie

47 años

Madre de familia

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en tus compras futuras?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Si, ya que ayuda mucho con el proceso	Si claro que si ya que es un plataforma intuitiva y facil de usar	Si me parece muy interactivo

¿Te parece un proceso rápido el comprar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otras personas?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
La compra ha sido rápida	No ya que la veo muy completa	Si claro que Si	Que siga así de intuitiva e interactiva

VALIDACIÓN – TALLER GENERATIVO #2

Bodegueros

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO:Validar nuestro prototipo entre los bodegueros a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Lucho	
60 años	
Dueño de bodega	

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en para vender productos?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5 de acuerdo totalmente.	Sí porque vende estos productos y ya no botaría tanto.	Sí.	Sí los colores son llamativos.

¿Te parece un proceso rápido el registrar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otros bodegueros?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Si, con lo del escáner es más fácil.	Todo bien me parece completa y útil.	Claro.	Todo bien.

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO:Validar nuestro prototipo entre los bodegueros a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Mely

38 años

Dueña de bodega

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en para vender productos?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Sí, contamino menos al venderlos.	Sí claro.	Me gusta el diseño.

¿Te parece un proceso rápido el registrar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otros bodegueros?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Sí, sería familiarizarme y sería mucho más rápido.	Todo ok está bien así.	Sí, creo que le ayudaría a muchos.	Tal vez un tutorial para gente más viejita.

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO:Validar nuestro prototipo entre los bodegueros a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Walter Pérez

32 años

Dueño de bodega

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi para vender productos?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Sí ayudaría a reducir, número y cantidades.	Sí, incluso para vender todo.	Sí, se ve bonito y los colores combinan.

¿Te parece un proceso rápido el registrar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otros bodegueros?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Como no lo conozco, me demoro un poco; pero escanear y subir fotos es buena opción.	Por el momento no cambiaría nada.	Sí, nos ayudaría a vender más.	Por ahora se ve bien, pero te avisaré.

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO:Validar nuestro prototipo entre los bodegueros a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Alberto

58 años

Dueño de bodega

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi en para vender productos?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Sí, claro, podria evitar que se desperdicie muchos alimentos.	Claro, podría evitar perder ganancia.	El diseño me agrada mucho, en especial los sectores.

¿Te parece un proceso rápido el registrar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otros bodegueros?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Pues como me explicaste lo he entendido y solo tengo que acostumbrarme, pero fácilmente lo puedo repetir.	No, yo creo que todo esta bien.	por supuesto, ayudaria a muchos bodegueros en mi situación.	Por supuesto, ayudaría a muchos bodegueros en mi situación.

TALLER 2

Duración: 15 min

OBJETIVO:Validar nuestro prototipo entre los bodegueros a través de su interacción, experiencias y respuestas, para ayudar a mejorar el producto.

¡Vamos a conocernos!

Erika Romero

23 años

Vendedora en bodega

PREGUNTAS

¿Te parece útil la tienda virtual? (Siendo 1 "Totalmente en desacuerdo" y 5 "Totalmente de acuerdo"	¿Consideras que Feedi puede llegar a resolver la problemática de desperdicio de productos alimenticios?	¿Utilizarías Feedi para vender productos?	¿Te parece un diseño moderno, amigable e innovador?
5	Es una gran forma de poder evitar el desperdicio.	Sí claro que sí, ya que ayuda a rotar estos productos.	Me gusta el diseño y como se interactúa.

¿Te parece un proceso rápido el registrar un producto?	¿Sumarías o restarías algo a la tienda virtual Feedi?	En general, ¿recomendarías esta tienda virtual a otros bodegueros?	¿Tienes alguna sugerencia o duda para la tienda virtual Feedi?
Si es un proceso rápido y completo.	Todo ok está bien así.	Sí claro que sí ya que esta plataforma los ayudará mucho.	Mejorar algunos apartados para el entendimiento del registro productos.

RESULTADOS

INTERACIÓN CON LA PLATAFORMA DIGITAL

Todos los participantes, tanto bodegueros como compradores, han mostrado un gran interés en la plataforma Feedi. Cada uno de ellos ha brindado comentarios positivos en relación a la iniciativa, el precio y los productos que se ofrecerán.

EXPERIENCIA DE LAS VENTAS

Todos los grupos de WhatsApp que se establecieron como intermediarios entre bodegueros y compradores obtuvieron ganancias por cada producto vendido, demostrando así la viabilidad del proyecto. Se logró ganar S/ 20.24 por las 13 ventas realizadas. Esta exitosa experiencia respalda la factibilidad del proyecto y destaca el potencial de la iniciativa.

CALEB:
3 ventas S/2.40

CAMILA CALLA:
5 ventas S/4.24

ELIAS CASTILLO:
3 ventas S/10.90

CAMILA CHACÓN:
2 ventas S/2.70

MODELO DE NEGOCIO

FUENTES DE INGRESO

Comisión

Por venta de cada producto vendido

20%
Por venta de producto o suscripción.

Espacio publicitario

Anuncios publicitarios en la web Feedi (Estáticos, animados, Nativos)

Bonus

Marketing de afiliados

Se cobrará una comisión por cada producto o servicio vendido de otra empresa que esté en nuestra web.

Membresías (Bodegueros)

El bodeguero por pagar una membresía tendrá la facilidad de poder subir mayor cantidad de productos y ser uno de los destacados en la página web.

APORTE DE CADA CARRERA

Dirección y Diseño Gráfico (DDG)

Utilicé los programas de Illustrator y Figma para lograr diseñar la identidad visual de Feedi y la tienda virtual tanto para bodegueros como para consumidores.

Caleb Acevedo

Arquitectura de Interiores (AI)

Investigación de mercado para el proceso de desarrollo, así como la aplicación de conocimientos en psicología de color y la estética de la tienda virtual para una buena experiencia.

Camila Chacón

Dirección y Diseño Gráfico (DDG)

Realicé la propuesta para el naming y estuve implicada durante el proceso de creación de prototipo en Figma de la tienda virtual.

Camila Calla

Publicidad y Marketing Digital (PMD)

Realicé la investigación de mercado , lluvias de ideas, conceptos, bajada de ideas y estrategias para la realización del proyecto de la tienda virtual.

Elías Castillo

CONCLUSIONES

¿QUÉ HALLAMOS?

- La gran mayoría de consumidores y bodegueros **están de acuerdo que la solución que ofrece Feedi** ayudará a disminuir el desperdicio de alimentos.
- Los consumidores demostraron **satisfacción de comprar** estos productos a bajo precio y un **interés por futuras compras** durante las validaciones.

¿QUÉ APRENDIMOS?

- El proyecto ha demostrado ser **viable y aceptado** por parte del público respecto a la adquisición de estos productos.
- Se debe tomar en cuenta las **recomendaciones de los consumidores y bodegueros** e implementarlos en los prototipos.

¿QUÉ DEBEMOS HACER?

- Para generar una mayor utilidad de Feedi, es necesario **expandir la red de bodegueros** para tener **mayor variedad de productos.**
- Crear **publicidad de posicionamiento**, como piezas digitales y videos, adaptados a las nuevas tendencias para captar **mayor cantidad de clientes.**

¡GRACIAS!