



Socios Clave	Actividades Clave	Problema Identificado	Relaciones con el Consumidor	Mercado Meta
Inversionistas estratégicos	Marketing enfocado en 3 líneas	Los dueños de Tienditas de barrio son vulnerables ante la apertura de un mini super de cadena como OXXO, Seven Eleven y Circle K.	Membresía de recompensas	Mercado masivo
Buscamos una aportación valiosa, como lo es, obtener el aval con las marcas o mayoristas abarroteros para lograr una expansión rápida y de costos hundidos o minimizados.	1) Redes sociales: realizar campañas de Facebook para captar nuevos clientes, realizar campañas de YouTube para comunicar el éxito de otros tenderos y captar nuevos clientes, campañas en Twitter para incentivar el tráfico de consumidores a nuestras Tienditas afiliadas, lo anterior alineado a la estrategia de penetración geográfica.	El tema no es que le abran un minisúper ahí junto, el verdadero problema es que el Tendero carece de:	Nuestro sueño es comunicar e integrar a todos los actores del ecosistema de la tienda.	En América Latina existen 3.5 Millones de Tienditas de barrio, el 43% esta concentrado en México, Colombia y Perú.
Operaciones subsidiarias	2) Campañas de comunicación en puntos de venta de mayoristas abarroteros, preferentemente en la línea de cajas con el fin de incentivar la capacitación de sus clientes, así como difundir el uso del Micro Préstamo de Abasto.	Tecnología Capital de trabajo Capacitación Medios de pago La carencia mas grande que tiene el Tendero es la falta de información real para tomar decisiones informadas y oportuna	Queremos ofrecer a todos nuestros afiliados la posibilidad de tener un monedero electrónico en el que podamos ofrecerles los recursos de nuestro Portafolio 3 y adicionalmente puedan realizar compras en cualquier establecimiento o pagar cualquier servicio, en este sentido, queremos que profesionistas independientes se unan a Tienda Red para ofrecer descuentos en las áreas que mas shocks económicos impactan la economía y estabilidad de la vida diaria de los Tenderos.	En México existen alrededor de 750 mil tienditas de barrio que se identifican como tal por vender papel higiénico y jabón en polvo
En marzo de 2019 iniciamos el softlanding del Motor de análisis de riesgo en Colombia con 60 comercios, en enero de 2020 debemos de arrancar el Go to market masivo.	3) Campaña de afiliación y descarga de la App Tienda Red por medio de Repartidores y Pre vendedores de marcas y mayoristas abarroteros durante el recorrido de sus rutas diarias.	Con la apertura de un mini super de cadena cierran entre 5 y 14 tienditas de barrio, dejando por lo menos a dos personas sin empleo.	Buscamos sumar: Médicos Generales Dentistas Pediatras Ginecólogos Hospitales y Clínicas Rayos X Laboratorios Ópticas Abogados Contadores Servicios funerarios Albañiles Plomeros Electricistas y todo aquel profesional que quiera aportar a nuestra Red de comercios afiliados.	Existen otras 200 o 300 mil comercios que solo venden dulces y refrescos.
Bancos y Corresponsales bancarios		Si multiplicamos por las 22 mil unidades que tienen los mini super de cadena, los resultados sobre las tienditas de barrio son:		Antecedentes de la tienda de barrio
Estamos enfocados en realizar negociaciones para bajar las comisiones bancarias, con el objetivo de que los clientes realicen el pago de sus micro prestamos de abasto en el mayor numero de bancos y corresponsales.		Tienditas cerradas: 110,000 Empleos totales perdidos: 44,000 Mujeres cabeza de familia desempleadas: 10,500		85% tiene mas de 3 años de antigüedad 60% es liderada por mujeres 40% de estas mujeres, son cabeza de familia y/o madres solteras. 40% de sus ventas son fiadas a los vecinos
Comercios Independientes	Socios y Alianzas			En Tienda Red beneficiamos a:
Tienditas de barrio como Abarrotes, misceláneas, cremerías, depósitos de cerveza, farmacias, café internet.	Es fundamental crear relaciones de largo plazo con pequeños fabricantes, distribuidores y prestadores de servicios de cada región para generar mayor impacto y confianza en cada zona del país en la que operemos.			Personas de 20 a 54 años de edad que lideran un comercio independiente. Que estén ubicados en zonas populares y/o vulnerables. Con escaso o nulo acceso a productos bancarizados institucionales. Jóvenes de 11 a 19 años que estén vinculados de forma directa con la operación de la tienda.
Marcas	Teniendo aliados locales generamos oportunidades a empresas pequeñas.			Mujeres madres solteras y/o cabeza de familia. Tienditas con mas de 1.5 años de antigüedad.
De productos de consumo masivo como NESTLÉ, Coca Cola, BIMBO, Modelo, Lala.	Bancos, Sofom, Fintech que estén interesados en ser fondeadores de nuestra operación de micro prestamos, teniendo ingresos dentro de una operación con enfoque social.			
Mayoristas abarroteros locales		Propósito	Otorgante de micro prestamos	
Son EL Aliado estratégico: Grupo Sahuayo, Super Willis, Abarrotes Scorpion, El zorro, El puma por citar un ejemplo.		Sabemos de la problemática que enfrentan las mas de 750 mil tienditas de México y nos preocupan los 3 millones de personas que laboran tras estos mostradores.	Brindamos la oportunidad a personas de zonas vulnerables, sub atendidas por la banca tradicional de ser capacitadas para el correcto uso de un producto financiero.	Las personas que cumplan con 5 de los 6 anteriores puntos son potencialmente NUESTROS CLIENTES.
Agregador o emisor bancario	Marca	Con Escuela de Tenderos queremos lograr 6 objetivos fundamentales:	Ofrecemos micro prestamos de abasto con tasas justas permitiendo a las personas no verse en la necesidad de solicitar prestamos informales que pongan en riesgo su seguridad y su patrimonio.	Nuestros Afiliados son:
VEXI / TPaga emiten el monedero electrónico de Tienda Red para la dispersión del Portafolio 3.	Todas nuestras acciones deben de estar alienadas a nuestros principios y valores, ya que debemos de ser congruentes con nuestra misión y que así lo perciban nuestros clientes.	1.- Dignificar el trabajo de las mujeres que lideran estas micro empresas.		Marcas fabricantes de productos de consumo masivo. Empresas del Canal de distribución de productos de consumo masivo como mayoristas abarroteros.
Certificadores de los cursos de Escuela de Tenderos:	Para nuestros socios, aliados, clientes, afiliados y colaboradores Nuestra marca debe de ser un referente de progreso, seguridad y prosperidad.	2.- Profesionalizar al Tendero para que deje de ser visto como la ultima opción de empleo.	Nuestro modelo de negocio nos permite ofrecer a los Tenderos un micro préstamo de abasto de hasta 7 días sin intereses, con el fin de que logren incrementar su rentabilidad en beneficio de sus familias.	Bancos, Sofom y Fintech
Vincular en cada región a 1 de las 66 Universidades Tecnológicas (UT) del país con el fin de que la comunidad le de un valor tangible a la capacitación		3.- Maximizar sus conocimientos y potencial en beneficio de su familia y comunidad.		Que estén interesados en desarrollar productos y servicios que beneficien a nuestros afiliados para generar mayor inclusión financiera en nuestro país.
Con el aval de la Secretaria del Trabajo y Previsión Social ofrecer nuestros video cursos como parte del programa de inducción de nuestros aliados (Marcas y mayoristas abarroteros) con el fin de que conozcan a profundidad a sus clientes	Operaciones		Poder e inteligencia de compras	Agencias de marketing
	Un principio básico es que nuestros colaboradores disfruten sus actividades y se apasionen con sus responsabilidades.			

profundidad a sus clientes.				
DGCT Educa web	Desarrollamos procesos que nos permiten reaccionar de forma ágil, para no poner en riesgo la operación diaria.	4.- Impactar positivamente a los hijos y familiares de los tenderos para ayudar en la generación de personas saludables, responsables y emprendedoras.	Permeamos la cultura colaborativa en beneficio de todos los integrantes del ecosistema de la tienda.	Agencias de Marketing que trabajen con marcas, fabricantes y/o mayoristas abarroteros ya sea creando imagen, desarrollando estrategias u operando campañas BLT con las que podamos crear sinergias en base a la información de nuestra comunidad o la ubicación geográfica en la que nos encontramos.
SCT - Secretaria de comunicaciones y transportes por medio de sus Centros de Capacitación nos permitan crear conferencias en CDMX y que sean transmitidas en sus instalaciones ubicadas en diversos estados de la republica mexicana con esta alianza, el Tendero de dicha localidad podrá acudir a certificarse.	Debemos de aprovechar la tecnología para que tengamos la información adecuada en el momento oportuno.	5.- Aportar a la inclusión financiera con personas responsables y comprometidas en el manejo de recursos.	Sin tener un sistema de administración, recabamos la información necesaria de nuestra Red para retroalimentar a los Tenderos sobre:	
	Estamos comprometidos en Levantar la mano cada identificamos un riesgo en la operación con el fin de resolver y prevenir.	6.- Ser la fuente de financiación mas segura, funcional y conveniente del ecosistema de la tienda de barrio, que permita garantizar su inventario y aumentar su rentabilidad comprando eficientemente con el flujo de dinero que le provee Tienda Red.	Ofertas de las marcas y mayoristas. Productos mas vendidos por zonas. Productos menos vendidos por zonas. Productos negados por falta de inventario.	
	Nuevos desarrollos Ti		Penetración y demanda de nuevos productos.	
	Es importante que estudiemos continuamente el mercado global para estar siempre a la vanguardia.		Tecnología transaccional	
	Garantizamos la integridad de cada transacción en nuestra plataforma, nos permite conservar la confianza de nuestros clientes.		De forma gratuita dotamos al ecosistema de la tienda de una plataforma transaccional basada en POSTILION que autoriza, liquida y compensa con total pulcritud.	
	Desarrollar herramientas que nos permitan operar bajo una estructura delgada, nos alienta a ofrecer beneficios adicionales en favor de nuestros colaboradores.	Propuesta de Valor		
	Diseñamos bajo la premisa de garantizar la mejor experiencia de uso de nuestros clientes.	Acceso a micro prestamos para la compra de inventario a personas no bancarizadas en zonas vulnerables.	La usabilidad de nuestras aplicaciones para Tendero Pre vendedor Repartidor	
	El reto tecnológico mas importante de 2020 es replicar la plataforma en formato USSD para llegar a comunidades rurales donde la conectividad es limitada.	Proveemos tecnología de punta sin costo por medio de una aplicación (Android, wap, java, web) fácil de usar, amigable e intuitiva	Son intuitivas y fáciles de usar, generando reportes que hacen fácil la administración.	
	Integraciones con Aliados	Tienda Red es uno de los medios de pago mas valorados por las marcas y mayoristas abarroteros, lo que significa que nuestros comercios afiliados pueden utilizar su Micro Préstamo de Abasto para comprar y pagar productos de nuestros aliados comerciales pagando puntualmente.	Soporte y servicio a la operación	
	Cuando iniciamos pruebas piloto con Aliados como mayoristas y marcas pedimos que arranquen con nuestra App web, hasta que comprueben el valor que le damos a su organización, cuando pasamos a una segunda fase nos aseguramos de proporcionar la documentación técnica para que sea fácil y rápida la integración a nuestro web services.	Posibilitamos al Tendero a capacitarse desde su celular, en sus tiempos libres, en temas de verdadero interés para el; capacitación enfocada en mejorar la gestión de sus negocios aumentando su rentabilidad, impactando positivamente en su nivel de vida.	Contamos con colaboradores capacitados para atender a nuestros Tenderos.	
	Ofrecemos una plataforma de QA para que corran las pruebas necesarias y ofrezcamos una certificación que garantice la operación con el mas alto nivel de funcionalidad.	Ofrecemos información puntual, precisa y en tiempo real a todo el ecosistema de la tienda con el fin de beneficiar a todos sus actores.	Por que entendemos la inmediatez con la que trabaja el Tendero, hacemos las preguntas correctas para dar las respuestas adecuadas y resolver cada contacto.	
	Pedimos a nuestros proveedores que nos ofrezcan procesos de conciliación automatizados por medio de FTP o conexiones VPN.	Tienda Red es el canal de comunicación mas eficiente para las áreas de marketing y ventas de Marcas y todo el canal de distribución de productos de consumo masivo.	Al momento de afiliarse a un Tendero lo capacitamos pero sobre todo le damos todos los medios de contacto que tiene con Tienda Red así como los horarios en los que le podemos brindar el soporte que necesita.	
	Nuevas versiones UX		Transparencia en cada transacción.	
	Realizar campañas en sitio con los Tenderos y aliados		Aseguramos que todas nuestras transacciones son comunicadas por medios electrónicos a todos los involucrados en tiempo real.	
			Ofrecemos a nuestros clientes el tiempo necesario para entender su estado de cuenta y despejar sus dudas para conservar su confianza.	
			Conveniencia	
			Tienda Red y Escuela de Tenderos son una solución integral para aumentar rentabilidad y profesionalización del Tendero.	
			Ofrecemos la posibilidad de conocer las ofertas y	

	<p>realizar campañas en sitio con los tenderos y amigos para conocer de primera mano si las funcionalidades de nuestra plataforma son amigables para su uso diario, tomando en cuenta que utilizan nuestra aplicación por lo menos 5 veces por día.</p>		<p>Ofrecemos la posibilidad de conocer las ofertas y promociones vigentes en el mercado, pero sobre todo lo enseñamos a comprar eficientemente aumentando su rentabilidad hasta en 20%.</p>	
	<p style="text-align: center;">Legal</p>		<p>En base a las compras de los Tenderos les damos TIPS de los productos que pueden incrementar sus ventas así como los que le generan mayores ingresos.</p>	
	<p>Para nosotros es indispensable que todos los documentos que respaldan nuestra operación sean claros, específicos y fáciles de entender pero sobre todo que garanticen la seguridad de todos los involucrados en el negocio de Tienda Red.</p>		<p>Con la facilidad de un par de clics el Tendero puede solicitar producto a sus proveedores para que le sean surtidos en la siguiente ruta de reparto.</p>	
	<p>En Tienda Red no usamos "letras chiquitas" somos claros y puntuales en los costos de nuestros productos, es nuestro compromiso explicar nuestra propuesta comercial y mostrar los beneficios a todos los involucrados y que todos estemos satisfechos con los acuerdos.</p>		<p>Además ofrecemos productos y servicios digitales como recargas a celular de todos los operadores, cobro de facturas de mas de 500 servicios domésticos, pines de entretenimiento con las mejores comisiones del mercado y lo mejor de todo sin estacionar su dinero.</p>	
	<p style="text-align: center;">Servicio al cliente</p>		<p style="text-align: center;">Educación Digital</p>	
	<p>Nuestro mejor producto es la empatía, atendemos a nuestros usuarios con la mejor actitud y nuestras respuestas están basadas en un robusto programa de capacitación de nuestros productos y la operación tecnológica.</p>		<p>Hemos roto la barrera de la distancia y la imposibilidad de abandonar la tienda. El Tendero, sus colaboradores y su familia tiene la libertad de acceder a la plataforma desde su celular o computadora a lo largo del día sin descuidar sus actividades.</p>	
	<p>Entendemos que si el cliente tiene una duda es por que nosotros no lo capacitamos correctamente o no lo hicimos en el momento indicado para el.</p>		<p>Ofrecemos 7 cursos de: Administración Exhibición de mercancías Servicio al cliente Gestión de inventarios Contabilidad Salud en el trabajo</p>	
	<p>Antes de liberar cualquier producto, servicio o versión tecnológica nos aseguramos de que TODOS dentro de la organización conozcan el funcionamiento, con esto nos aseguramos de poder transmitir el conocimiento de forma puntual.</p>		<p>En pocos meses debemos de estar certificados para entregar un reconocimiento oficial a los Tenderos que aprueben y reflejen sus conocimientos en sus Tienditas.</p>	
	<p style="text-align: center;">Plataforma de capacitación</p>		<p style="text-align: center;">Información real y oportuna</p>	
	<p>Escuela de Tenderos debe de estar basada en una plataforma Moodle con el espacio suficiente en nuestro site para garantizar el performance óptimo.</p>		<p>Es fundamental compartí la información de forma oportuno para que el tendero pueda tomar decisiones informadas que le permitan tomar decisiones de forma ágil e informada en beneficio de su Tiendita y su familias.</p>	
	<p>El principio básico de Escuela de Tenderos es que la digitalización sea mas inclusiva y justa, buscando que cada persona con conectividad pueda ser un alumno digital.</p>		<p>Nuestra aplicación es valorada ya que es el único medio digital especializado en capacitar a Tenderos independientes.</p>	
	<p style="text-align: center;">Módulos de capacitación</p>		<p style="text-align: center;">Plataforma comercial B2B</p>	
	<p>Todos nuestros contenidos: diseño, audio, video y los</p>		<p>La aplicación Android de Tienda Red es reconocida por su capacidad de comercializar productos y servicios digitales con seguridad y rapidez, de igual forma es apreciada por la comunicación directa que genera con</p>	

<p>todos nuestros contenidos, diseño, audio, video y los procesos de carga deben de estar documentados para crear una biblioteca que nos permita ser mas profesionales en cada nueva edición.</p>			<p>todos los actores del ecosistema de la tienda.</p>	
<p>Es fundamental que la comunicación sea clara y de palabras sencillas.</p>				
<p>La liberación de los contenidos debe de ser testeado y retroalimentado por el comité de Tenderos</p>				
<p>Todas la capsulas, tutoriales y cursos deben de contener la firma del equipo de Escuela de Tenderos incluyendo la firma del comité de Tenderos</p>				
<p>Los módulos de capacitación pueden ser adaptados a los requerimientos de comunicación de terceros en beneficio del ecosistema de la tienda (Tenderos, usuarios, gobierno, productos, eventos).</p>				
<p>Recursos Clave Presencia masiva</p>			<p>Canales App Android Tienda Red</p>	
<p>Queremos beneficiar a los Tenderos con el Micro Préstamo de Abasto, con el objetivo de ser el medio de pago de las tienditas; equivalente al 1% del total de las transacciones generadas entre marcas, mayoristas y pequeños fabricantes, (+- 3MM Mx por año).</p>			<p>Sin duda es EL canal ya que nos permite llegar a muchos tenderos de forma muy rápida y segura sin la necesidad de estar presencialmente con el Tendero.</p>	
<p>Contratos a largo plazo con al menos 3 actores de cada posición del ecosistema de distribución a la tienda.</p>			<p>Preventistas y repartidores de Marcas de productos de consumo masivo</p>	
<p>Alianzas y asociaciones</p>			<p>Es fundamental comunicarle a los preventistas y vendedores de manera adecuada que la App de Tienda Red es una herramienta para aumentar las ventas de sus compañías y la rentabilidad de las tienditas.</p>	
<p>Marcas, mayoristas abarroteros y pequeños fabricantes son EL Aliado estratégico: Coca Cola, Nestlé, Pepsi, Grupo Sahuayo, Super Willis, Abarrotes Scorpion, El zorro, El puma por citar un ejemplo.</p>			<p>Haciéndolos conscientes que pensar en que puede o no generarles una comisión sobre sus ventas, el mayor impacto se da al ayudar a que no continúen cerrando tienditas cada que abren un mini super de cadena, eso si impacta en sus comisiones.</p>	
<p>Poder de negociación</p>			<p>Social media</p>	
<p>Desarrollar una red de comercios independientes y autónomos que utilicen las herramientas de Escuela de Tenderos, compartiendo su propia información en bien del ecosistema de la tienda de barrio, con el fin de que la plataforma tecnológica de Tienda Red les ayude a obtener mejores precios, descuentos y beneficios similares a los que obtienen las grandes cadenas.</p>			<p>Participar en campañas digitales fomentando el CO-BRANDING con nuestros socios y aliados nos permitirá generar expectativa y confianza.</p>	
<p>Trascendencia en el canal</p>			<p>Redes sociales</p>	
<p>Ser catalogada entre las empresas mas valoradas por los tenderos, por marcas y mayoristas como una</p>			<p>1) Redes sociales: realizar campañas de Facebook para captar nuevos clientes, realizar campañas de YouTube para comunicar el éxito de otros tenderos y captar nuevos clientes, campañas en Twitter para incentivar el trafico de consumidores a nuestras Tienditas afiliadas, lo anterior alineado a la estrategia de penetración.</p>	
			<p>Canales de venta no personalizados (Filders)</p>	
			<p>Sumarnos al portafolio de empresas especializadas en cambaceo, por medio de caravanas o puntos tácticos para que promocionen nuestra App en lugares como la Central de Abastos de CDMX.</p>	

<p>lo tenemos, por marcas y mayoristas como una empresa que incentiva el comercio justo para todos sus actores.</p>			
<p>Oficinas corporativas</p> <p>Geográficamente debemos de estar cerca de nuestros clientes para mantener contacto con ellos en todo momento.</p>			
<p>Instalaciones: si bien nuestro canal mas importante es nuestra App y queremos mantenernos como una estructura delgada, es importante que nuestras instalaciones ofrezcan un ambiente de creatividad y desarrollo para que nuestros colaboradores se sientan felices y cómodos al desempeñar sus actividades.</p>			
<p>Cultura corporativa</p> <p>Nuestra cultura corporativa debe de ser tan retante, inclusiva y amorosa que todos los colaboradores estén orgullosos de pertenecer a Tienda Red y al impacto positivo de Escuela de Tenderos.</p>			
<p>Deseamos que nuestros valores estén permeados en la organización por que queremos trasmitirlos en cada oportunidad a nuestros clientes, socios y aliados para que en cada interacción y cada vez mas, tengan el deseo de ser parte de la familia Tienda Red</p>			

ESTRUCTURA DE COSTOS	METRICAS DE IMPACTO	FLUJOS DE INGRESO						
<p>Plataforma tecnológica (hardware y software) staff</p> <p>Hardware: Equipo optimo para desarrolladores y staff de operación y administración.</p> <p>Software: licencias para diseño y desarrollo de las plataformas tecnológicas</p> <p>Plataforma de capacitación: staff de contenidos y diseño</p> <p>Presupuesto de incentivos para testing en campo de software y producto</p>	<p>Plataforma transaccional</p> <p>1) El contrato con nuestro SITE (KIO Networks, NAT, IONOS) debe de garantizar una disponibilidad de 99% con el fin de ofrecerle seguridad a nuestros clientes y no negarles la posibilidad de incrementar sus ventas.</p>	<p>Cientes Tienditas:</p> <p>Nuestra oferta hacia las tienditas esta dividida en 3 portafolios, que van marcando la vida del cliente dentro de Tienda Red y Escuela de Tenderos.</p> <table border="1"> <tr> <td>Portafolio:</td> <td>Duración:</td> <td>Ingresos:</td> </tr> <tr> <td>UNO</td> <td>Semana 1 a la 4</td> <td>2.4% promedio</td> </tr> </table>	Portafolio:	Duración:	Ingresos:	UNO	Semana 1 a la 4	2.4% promedio
Portafolio:	Duración:	Ingresos:						
UNO	Semana 1 a la 4	2.4% promedio						
<p>Servicio al cliente:</p> <p>1 posición de call center por cada 1,500 comercios afiliados</p> <p>1 posición de recaudo 2,500 comercios afiliados</p>	<p>3) Cualquier nueva conexión deberá de contar con una certificación por parte del proveedor y por nuestra parte debemos de emitir un certificado de autorización de nuestra plataforma de QA.</p>	<p>En el momento que el Tendero proporciona su información personal y de la tiendita, se captura y el Motor de Análisis de Riesgo (MAR) de forma automática devuelve el Monto autorizada para el Micro Préstamo de Abasto (MPA), el plazo en días (3, 5, 7, 14, 21 y 28) así como la tasa de interés. si el Tendero acepta estos tres requisitos queda afiliado a Tienda Red, automáticamente se genera su cuenta en la plataforma y le llega una liga a su teléfono celular para que descargue la App Tienda Red en la que desde el minuto uno, ya cuenta con el saldo autorizado por el MAR.</p>						
<p>Presencia: campañas publicitarias</p> <p>4 campañas por cada promotor en campo, máximo 20 promotores en campo, 1 por zona</p> <p>POP en la línea de cajas de mayoristas abarroteros</p>	<p>4) Todas las conexiones transaccionales deben de</p>	<p>Productos</p> <p>Ingreso para el Tendero</p>						

<p>Logotipo en uniformes de pre ventistas, vendedores y repartidores de marcas y mayoristas</p>	<p>7. Todas las conexiones transaccionales deben de enviarnos automáticamente, cada X periodo un archivo conciliatorio, este será ON LINE y/o FTP.</p>	<p>1) Recarga a celular de todas las compañías 5% sobre cada transacción 2) Cobro de facturas de servicios domésticos como Gas Natural, LUZ, Peaje, Internet \$ 0.25 por cada transacción 2) Pines de entretenimiento como NETFLIX, XBOX, Google \$ 0.25 por cada transacción Es 1er portafolio le permite al Tendoro liberar su capital invertido en estos productos ya que se compran pre pago y su margen es bajo paro genera ventas cruzadas.</p>								
<p>Corporativo</p>										
<p>Oficinas en CDMX en 2020, nuestro objetivo es llegar a 20 mi afiliados por lo que nuestras oficinas deberán de acoger a 20 colaboradores.</p>	<p>Cientes: Tenderos</p>	<p>Es 1er portafolio le permite al Tendoro liberar su capital invertido en estos productos ya que se compran pre pago y su margen es bajo paro genera ventas cruzadas.</p>								
<p>Sucursales</p>										
<p>Consideramos dividir el país en 4 corredores dentro de nuestra operación</p>	<p>Es prioritario medir si la aportación que hacemos a los clientes es positiva en los siguientes rubros:</p>	<p>Si el cliente pago puntual y/o en máximo 2 ocasiones solicito una extensión de plazo de máximo 2 días para realizar el pago y cumplió, puede acceder al segundo portafolio.</p>								
<table border="1"> <tr> <td>1) CDMX / Estado de México</td> <td>13.50%</td> </tr> <tr> <td>2) Veracruz / Puebla</td> <td>9.22%</td> </tr> <tr> <td>3) Jalisco / Guanajuato / Michoacán</td> <td>12.87%</td> </tr> <tr> <td>4) Tamaulipas / Nuevo León</td> <td>20.90%</td> </tr> </table>	1) CDMX / Estado de México	13.50%	2) Veracruz / Puebla	9.22%	3) Jalisco / Guanajuato / Michoacán	12.87%	4) Tamaulipas / Nuevo León	20.90%	<p>1.- Clientes activos en la plataforma usando el ordenamiento en línea, Escuela de Tenderos y micro préstamo de abasto 1.1.- Mejora en los precios de compra 1.1.1.- Incremento real de su utilidad 1.1.2.- Beneficios que esta utilidad a traído a su tiendita y a su familia. 1.1.3.- A que destina estos nuevos ingresos para el bienestar de su familia.</p>	<p>Portafolio: Duración: Ingresos: DOS Semana 5 a la 8 De 0.90% a 2.5% por transacción Nuevo Requisito: Debe de tomar completos y aprobar 3 de los 7 cursos de Escuela de Tenderos.</p>
1) CDMX / Estado de México	13.50%									
2) Veracruz / Puebla	9.22%									
3) Jalisco / Guanajuato / Michoacán	12.87%									
4) Tamaulipas / Nuevo León	20.90%									
<p>5) El restante se encuentra en estados y/o ciudades que se pueden integrar a los 4 principales corredores. 23.51%</p>	<p>2.1.- Numero de Tenderos que terminan y aprueban su capacitación en cada solicitud de un micro préstamo de abasto.</p>	<p>El Tendoro además de disponer del PORTAFOLIO UNO, ahora puede solicitar desde la App Tienda Red productos de nuestros Afiliados (Marcas, mayoristas abarroteros y pequeños fabricantes).</p>								
<p>Impuestos</p>										
<p>Es fundamental mantener una cultura responsable y oportuna respecto al cumplimiento del pago de</p>	<p>2.1.- Numero de Tenderos que terminan y aprueban su capacitación en cada solicitud de un micro préstamo de abasto.</p>	<p>El Tendoro puedes pagar estas compras con el Micro Préstamo de Abasto al proveedor, Tienda Red se encarga de pagarle a nuestro Aliado según tengamos pactado.</p>								
<p>Contar con un equipo de externos experimentado nos permitirá ubicarnos en el régimen adecuado que nos permita tener una estrategia fiscal en la que cumplamos al 100% obteniendo beneficios por el tipo de empresa y operación que brindamos al mercado.</p>	<p>2.2.- Numero de Tenderos que pagan puntual, ahorrándose los intereses de los primeros 7 días de su miro préstamo de abasto.</p>	<p>El Tendoro selecciona en la App Tienda Red el plazo en el que desea pagar el producto, en todos los casos le recordamos que si paga antes de 7 días, no tendrá costo de intereses.</p>								
<p>Legal</p>										
<p>Es de suma importancia contar con una firma experimentada que nos de la seguridad de que cada producto, contrato, alianza y cualquier operación que desarrollamos no tenga ningún riesgo legal o fiscal. Ya que nosotros somos buenos en nuestras respectivas áreas pero necesitamos ya ayuda de expertos para no cometer errores "simples" que nos traigan problemas.</p>	<p>2.2.- Numero de tenderos que propician que sus empleados se capaciten en Escuela de Tenderos.</p>	<p>Si el cliente pago puntual puede acceder al segundo portafolio.</p>								
<p>Para nosotros es indispensable que todos los documentos que respaldan nuestra operación sean claros, específicos y fáciles entender pero sobre todo que garanticen la seguridad de todos los involucrados en el negocio de Tienda Red.</p>	<p>3.1.- Numero de Tiendas que no cierran a pesar de la apertura de un OXXO en las inmediaciones de su comercio. 3.2.- Incremento en el ticket promedio generado por los empleados gracias a la capacitación de Escuela de Tenderos 3.3- Incremento en la estructura salarial de los empleados gracias al incremento en las utilidades generadas dentro de la tiendita gracias a Escuela de Tenderos.</p>	<p>Portafolio: Duración: Ingresos: TRES Semana 9 en adelante 14% mensual promedio Nuevo Requisito: Debe de tomar completos y aprobar 7 de los 7 cursos de Escuela de Tenderos.</p>								
<p>En Tienda Red no usamos "letras chiquitas" somos claros y puntuales en los costos de nuestros productos, es nuestro compromiso explicar nuestra propuesta comercial y mostrar los beneficios a todos los involucrados.</p>	<p>3.2.- Incremento en el ticket promedio generado por los empleados gracias a la capacitación de Escuela de Tenderos 3.3- Incremento en la estructura salarial de los empleados gracias al incremento en las utilidades generadas dentro de la tiendita gracias a Escuela de Tenderos.</p>	<p>El Tendoro además de disponer del PORTAFOLIO UNO y DOS, ahora puede solicitar desde la App Tienda Red servicios de nuestros Afiliados como Remodelación de la tiendita, luminarias, anaqueles, toldos, refrigeradores y artículos de cremería.</p>								
<p>Colaboradores y familiares:</p>										
<p></p>	<p>3.1.- Numero de empleados que no renuncian gracias al impacto que genera Escuela de Tenderos.</p>	<p>El Tendoro puedes pagar estas compras con el Micro Préstamo de Abasto al proveedor, Tienda Red se encarga de pagarle a nuestro Aliado según tengamos pactado.</p>								
<p></p>	<p>3.2.- Numero de cursos aplicados VS aprobados durante la primera vista de los Colaboradores.</p>	<p>El Tendoro selecciona en la App Tienda Red el plazo en el que desea pagar el producto, en todos los casos le recordamos que si paga antes de 7 días, En este portafolio puede extender el plazo de pago hasta 8 semanas hasta por el doble de su limite de Micro Préstamo de Abasto.</p>								
<p></p>	<p>3.3.- Numero familiares que participan directamente en la operación de la tiendita y que tienen interés en tomar los cursos de Escuela de tenderos.</p>	<p>Comisiones por manejo de cuenta 1.- Al afiliar al Tendoro se le cobran 49 pesos por consulta del buro de crédito 1.1.- Cuando un Tendoro solicita aplazar su pago por 24 horas tiene una comisión de \$ 0.625 por cada evento, máximo 2 cada 4 semanas.</p>								
<p></p>	<p>3.4.- Numero de cursos aplicados VS aprobados durante la primera vista de los Familiares.</p>	<p>Los cortes se generan 2 días a la semana, dependiendo del día en que fue afiliado el Tendoro, si el Tendoro no solicita una extensión y no paga puntual tiene los siguientes: Cargo por atraso de 12 horas \$ 1 por evento (máximo 4 en 4 semanas) Cargo por atraso de 24 horas \$ 2.5 por evento (máximo 4 en 4 semanas) Cargo por atraso de 36 horas \$ 7.5 por evento (máximo 4 en 4 semanas)</p>								
<p></p>	<p>3.5.- Numero de jóvenes en etapa escolar que se sienten mas motivados a participar en la operación de la tiendita después de haber tomado los cursos de Escuela de Tenderos</p>	<p>Intereses regulares y moratorios Los intereses se determinan en base a la puntuación del buro de crédito del individuo y al flujo y administración del comercio. La tasa mínima mensual es 0.90% y la tasa máxima mensual es de 48%, en todos los casos debemos de considerar que si el Tendoro paga hasta en 7 días no paga intereses.</p>								
<p>Afiliados segmento 1: Mayoristas abarroteros</p>										
<p></p>	<p>3.6.- Numero de jóvenes que participa en la operación</p>	<p>Producto o servicio</p>								

	<p>5.6.- Número de jóvenes que participa en la operación de la tiendita y además estudia. Vs número de jóvenes que concluye sus estudios de manera satisfactoria y con miras a continuar estudiando gracias a lo aprendido en Escuela de Tenderos.</p>	<p>Procesamiento de pagos, cuando el Tendero solicita un producto por medio de la App Tienda Red y es pagado con el Micro Préstamo de Abasto.</p> <table border="1" data-bbox="1241 121 2055 154"> <tr> <td>Ingreso para Tienda Red.</td> <td></td> <td>De 0.90% a 2.5% por transacción</td> </tr> </table> <p>Comisiones por campañas de publicidad dentro de las plataformas de Tienda Red y/o Escuela de Tenderos</p> <table border="1" data-bbox="1241 219 2055 251"> <tr> <td>Ingreso para Tienda Red.</td> <td></td> <td>\$ 0.125 por cada comercio que ve el anuncio</td> </tr> </table>	Ingreso para Tienda Red.		De 0.90% a 2.5% por transacción	Ingreso para Tienda Red.		\$ 0.125 por cada comercio que ve el anuncio		
Ingreso para Tienda Red.		De 0.90% a 2.5% por transacción								
Ingreso para Tienda Red.		\$ 0.125 por cada comercio que ve el anuncio								
	<p>Afiliados (Marcas, mayoristas y fabricantes)</p> <p>1.1.- Numero de marcas interesadas en destinar tiempo de sus equipos para proporcionar contenidos a Escuela de Tenderos que aporten valor a los tenderos y sus familias, sin que el tema primario del contenido sea ofrecer sus productos.</p> <p>1.2.- Numero de actividades de reforestación, limpieza, educación y salud en que las marcas involucran a la comunidad de tenderos que participan activamente en Escuela de Tenderos.</p>	<p>Afiliados segmento 2: Marcas y Fabricantes de productos de consumo</p> <p>Producto o servicio</p> <p>Ofrecer la información que nuestra plataforma consolida del Motor de Análisis de Riesgo y que nuestra red autoriza sea comercializada o intercambiada en beneficio del ecosistema de la tiendita.</p> <p>Nuestra plataforma permite tener ingresos por:</p> <table border="1" data-bbox="1241 406 2055 511"> <tr> <td>Data monetización</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Testing de productos</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Trademarketing</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ultimo 1/4 milla del canal de distribución</td> <td></td> </tr> </table>	Data monetización		Testing de productos		Trademarketing		Ultimo 1/4 milla del canal de distribución	
Data monetización										
Testing de productos										
Trademarketing										
Ultimo 1/4 milla del canal de distribución										
	<p>1.3.- Empresas que adaptan sus contenidos para que se muestren en Escuela de Tenderos con el fin de incentivar la venta cruzada generando un beneficio en el bolsillo o la salud de los consumidores finales.</p>	<p>Filantropía:</p> <p>Fundaciones de organizaciones y marcas que estén interesadas en generar impacto por medio de capacitaciones oportunas e inclusivas a micro empresarios en zonas vulnerables por medio de nuevas tecnologías.</p>								
	<p>1.4.- Numero de eventos en los que aportan con personal, productos, profesionales o capital para que los tenderos al final de su capacitación en Escuela de Tenderos pongan en práctica lo aprendido en sus Tienditas, (por ejemplo: mejoras en la exhibición - señalización).</p>	<p>Resultado de 20 meses</p> <p>Ingresos obtenidos con la Red de comercios afiliados a Tienda Red y Escuela de Tenderos</p> <table border="1" data-bbox="1241 714 2055 771"> <tr> <td>Ventas:</td> <td>Ingresos:</td> <td>Ingresos provenientes de:</td> </tr> <tr> <td>\$ 8,967,265</td> <td>\$ 359,476</td> <td>Clientes portafolio 1, 2 y 3.</td> </tr> </table> <p><i>* Importes expresados en dolares americanos</i></p> <p>hasta la fecha no hemos generado ingresos de afiliados ya que hemos intercambiado los servicios a cambio del costo que representa adquirir nuevos Tenderos.</p>	Ventas:	Ingresos:	Ingresos provenientes de:	\$ 8,967,265	\$ 359,476	Clientes portafolio 1, 2 y 3.		
Ventas:	Ingresos:	Ingresos provenientes de:								
\$ 8,967,265	\$ 359,476	Clientes portafolio 1, 2 y 3.								