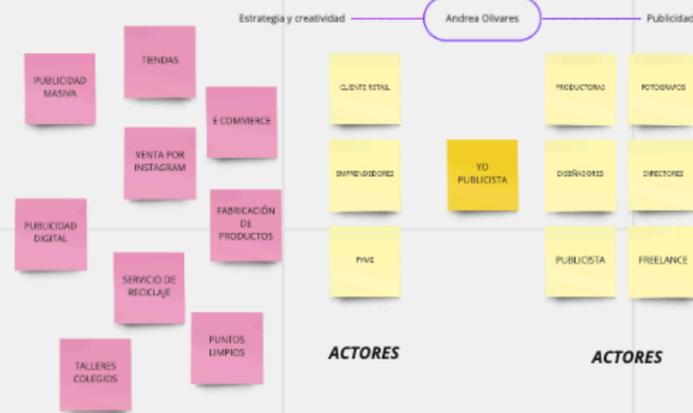


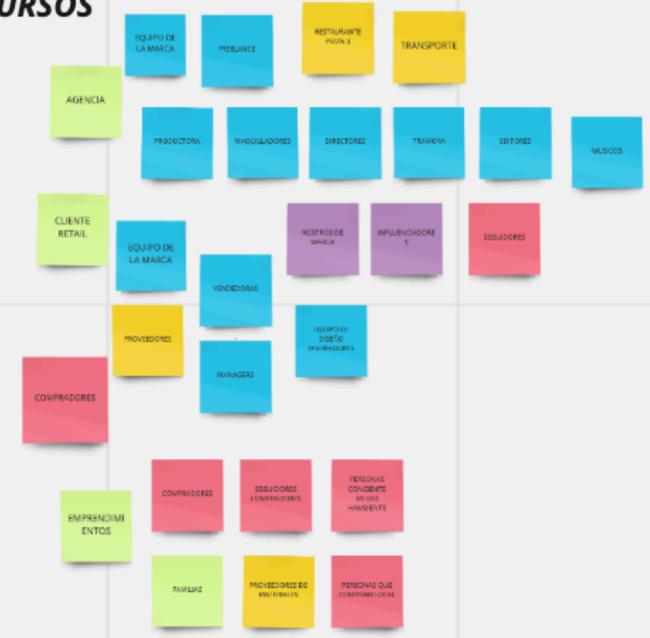
ORGANIZAR ACTORES Y RECURSOS

VERDE: ACTORES MÁS CERCANO
 CELESTE: PERSONAS QUE TRABAJAN PARA
 AMARILLO: ENTREGA DE SERVICIO
 ROJO: PERSONAS
 MORADO: INSPIRACIÓN

RECURSOS



RECURSOS

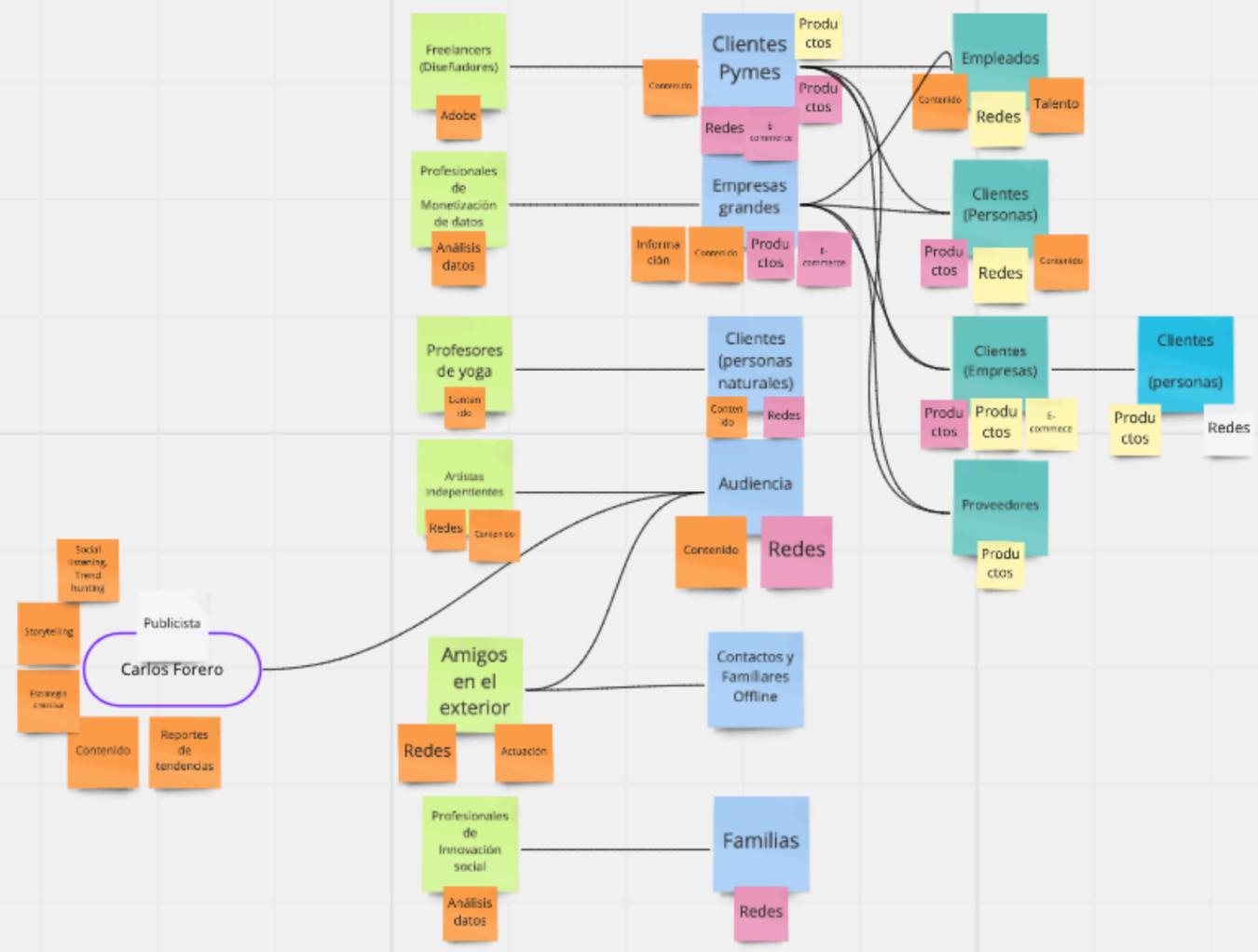


BARRERAS:

- NO SÉ PUEDE COMPRAR A LAS TIENDAS PORQUE ESTÁN CERRADAS
- NO SÉ PUEDEN HACER PRODUCCIONES POR CUARENTENA
- CANCELACIÓN DE TRABAJOS
- BAJA DE VENTAS
- NO HAY TRABAJO FREELANCE
- PERDIDA DE CLIENTES
- PERDIDA DE CLIENTES
- LA GENTE COMPRA MENOS
- MENOS PRESUPUESTO FAMILIAR

OPORTUNIDADES

- VENTA POR ECOMMERCE
- PERSONAS MÁS TIEMPO EN RRSS
- PERSONAS MÁS CONCIENTES AL MOMENTO DE COMPRAR
- EDUCACIÓN FINANCIERA
- GASTAR MENOS EN LA CASA



Barreras:

- Las empresas de ropa no venden tanto como antes porque sus clientes no pueden salir y no necesitan ropa como antes.
- Le cancelan contratos a freelancers por falta de flujo de caja.
- Le cancelan contrato a profesores de Yoga, baile o deportes.
- Artistas que hacen performing como músico no saben como monetizar su música sin hacer toques.

Oportunidades:

- Los artistas pueden inspirar a la gente que busca contenido optimista, o difundir información verídica para combatir las fake news.
- Contactos en el exterior pueden internacionalizar un producto, contenido o mensaje.
- Profesionales de monetización de datos saben como darle valor a la información que tienen los diferentes actores.
- Los e-commerce pueden abrir nuevos puntos de encuentro con clientes.
- Las herramientas de social listening y trend hunting pueden darle a las empresas nuevas ideas de modelos de negocio digitales.
- Las grandes empresas tienen capital para proteger por un tiempo a sus stakeholders.

Barreras

Bloqueos creativos

Falta de información

OPORTUNIDADES

Creación de piezas publicitarias para la promoción de productos.

Audiencias objetivas que mejoren el rendimiento en materia de promoción.

