

Modelo de Negocio Cooperativa de Consumo y Ahorro

1. Definir la Propuesta de Valor

- ¿Qué necesidades cubre la cooperativa?
 - La cooperativa será una opción para que las familias adquieran productos a un menor costo.
 - Bienestar personal-Salud recibirán platicas que les guíen para modificar sus hábitos.
 - Podrán ahorrar lo que dejen de gastar y hacer planes de ahorro para cubrir sus metas personales
 - Serán parte de programas de activación y acción social en su comunidad.
- ¿Qué productos o servicios ofrecerá?
 - Se ofrecerán productos de canasta básica como lo son Huevo, Azúcar, Higiénico, Aceite, Pastas, Lava trastes, entre otros.
 - Planes de ahorro personalizados-acompañamiento para que lo cumplan
 - Planes de inversión para aumentar sus ahorros
- ¿Cómo se diferenciará de otras opciones en el mercado?
 - Se diferencia al privilegiar el ahorro consiente.
 - Se formarán redes de apoyo para que se alienten a mejorar y cumplir sus metas.
 - Se ofrecen opciones de inversión de sus ahorros para ganar rendimientos
 - Se ofrece educación para realizar un negocio digital desde casa.

2. Identificar el Mercado Objetivo

- ¿Quiénes serán los socios?
 - Personas mayores de edad.
 - Personas amas de casa
 - Personas empleadas que quieren tener tiempo en casa para estar pendientes de su familia.
 - Personas que quieren diversificar y aumentar su dinero.
 - Personas interesadas en desarrollarse como negociantes de plataformas.

- ¿Cuáles son sus hábitos de consumo?
 - Consumidores de productos de higiene personal
 - Consumidores de productos de salud
 - Consumidores de productos de cuidado de la piel y belleza
 - Consumidores de productos para el hogar
- ¿Cómo se les puede atraer y fidelizar?
 - La propuesta es para que las personas mejoren su salud
 - Al mejorar la salud, serán partícipes de cobrar comisión por los gastos que hagan, en otras palabras, se les regresara dinero al consumir productos.

3. Estructurar la Organización

- Definir los **órganos de gobierno** y sus funciones. -Documento Órganos de Gobierno
- Establecer mecanismos de **toma de decisiones democráticas**.
 - **Convocatorias:** Definir cómo y cuándo se convocan las reuniones de los órganos de decisión.
 - **Quórum:** Establecer el número mínimo de socios necesarios para que las decisiones sean válidas.
 - **Votación:** Decidir si las decisiones se toman por mayoría simple, mayoría calificada o consenso.
- Diseñar procesos administrativos eficientes. (Manual de Procedimientos)

4. Plan Financiero

- Determinar el **capital inicial** y fuentes de financiamiento.
- Establecer reglas para la **distribución de excedentes**.
- Crear un fondo de reserva para garantizar estabilidad.

5. Estrategia Comercial

- ¿Cómo se distribuirán los productos o servicios?
 - Los productos y servicios estarán al público en las instalaciones físicas, ya que es importante la sinergia que se va a estar generando en las convivencias para los siguientes pasos,
- ¿Qué canales de venta y promoción se utilizarán?
 - Se utilizaran los parques y centros de esparcimiento cercanos para estar dando información sobre los beneficios de esta cooperativa

- También se hará promoción por invitación, para quienes quieran recibir un depósito extra en su cuenta.
- ¿Cómo se gestionará la relación con proveedores?
 - Las relaciones con los proveedores estarán amparadas bajo acuerdos de ejecución, donde se asentarán los precios, periodos y volumen que se adquirirá por la cooperativa.
 - En caso de que se vaya ampliando el número de sucursales será necesario ajustar los acuerdos o bien ampliar el número de proveedores para asegurar el precio y suministro.

6. Plan de Operaciones

- Definir procesos de compra, almacenamiento y distribución.
 - Cada sucursal tendrá que ajustar el proceso de compra de los productos básicos.
 - Cada sucursal contará con el espacio para el inventario que se desplace de manera periódica, asegurando que el producto está en movimiento.
 - La distribución será a través de las personas que acudan a las instalaciones.
- Implementar herramientas de gestión y control de inventarios.
 - Revisar si se requieren, puesto que la intención es que el producto se desplace en cuestión de días y no crezca porque eso ocasionaría que el proceso se encarezca.
- Garantizar la calidad y cumplimiento de normativas.
 - La calidad y normativas debe ser parte de lo que los proveedores cumplan, puesto que solo seremos intermediarios.

7. Evaluación y Mejora Continua

- Establecer indicadores de desempeño.
- Recoger retroalimentación de los socios.
- Adaptar estrategias según las necesidades del mercado.