



Business Brief

Descripción de proyecto - Entorno -
Aspectos estratégicos - Aspectos
operativos - Equipo - Retorno de la
inversión

Objetivos

de este documento

01

Modelo de
negocios

Describir el proyecto evidenciando los factores clave para alcanzar el éxito.

02

Objetivos

Detallar los hitos que se desean alcanzar a corto y largo plazo.

03

Estrategia

Definir cómo serán alzanzado los objetivos planteados.

Contenidos



- Resumen ejecutivo
- Mercado
- Producto
- Competencia
- Mercado objetivo
- Empresa
- Objetivos
- Factores clave de éxito
- Estrategia

Resumen Ejecutivo



¿Qué es HOW?

Marketplace

Integrado con un sistema de afiliados.

Ecosistema digital

- Conformado por soluciones que simplifican las ventas por internet.
- Objetivo: impulsar el e-commerce en todo el mundo.

¿Qué problemas resuelve?

All in one

Todas las soluciones, para generar ventas por internet, en un solo lugar.

Menores costos

Las comisiones por venta más bajas del mercado.

E-learning

Centro de formación online para vendedores.

¿Cuál es el público?

Compradores

Buscan variedad de productos y servicios a precios bajos.

Vendedores

PyMes, emprendedores y dueños de negocios. Buscan generar y escalar sus ventas online.

Afiliados

Buscan generar ingresos pasivos.

¿Cómo genera ingresos?

Modelo de negocios

- Comisiones por ventas
- Membresías
- Publicidad nativa
- Prestación de servicios a terceros

El mercado | Presente y futuro

NUEVO ESCENARIO

Conversión digital

El escenario post-pandemia demanda la integración del e-commerce, como canal principal de ventas para empresas y negocios en todo el mundo, sin importar su rubro o industria.

DESCONOCIMIENTO

E-commerce

La falta de conocimientos sobre la gestión de ventas online, da origen a una demanda global de soluciones tendientes a capacitar al vendedor y simplificar este canal.

FALTA DE RECURSOS

Crisis económica

La escasez de disponibilidad, a raíz de la crisis económica global, genera una demanda de soluciones eficientes y escalables.

LO QUE VIENE

El metaverso HOW!

La tendencia mundial a incorporar soluciones que integren la virtualidad, de manera natural a la vida de los usuarios, fija el norte de HOW hacia el metaverso.



| Business Brief

El producto & producto ampliado



Competencia

| Principal referente a nivel regional



| Business Brief

Competencia

| Principales referentes a nivel global



AliExpress

ebay



- Alibaba.com
- Amazon
- ebay
- Aliexpress
- Etsi
- Facebook Marketplace

Mercado

Escenario actual

Las PyMEs y emprendimientos en todo el mundo, representan la mayor parte del sector empresarial.

Este segmento demanda **soluciones ágiles** para desarrollar su canal de ventas digital.

Las soluciones actuales ofrecen una ventaja a quienes ingresen al mercado con una propuesta **integral, centralizada y eficiente**.



Argentina

¡Un mercado ideal!

90%
de las empresas son
PyMEs y emprendimientos

- Costos operativos bajos
- Personal técnico calificado
- Alta penetración de internet



+ 70%
Crecimiento esperado
e-commerce en 2022



+ 68%
Crecimiento del
e-commerce en 2021

Buyer Persona

Aproximación de cliente ideal

- Empresario PyME, emprendedor y dueño de negocio
- Hombre de alrededor de 35 años
- Ubicado en Bs. As. y ppales. ciudades

NECESIDADES

- Simplificar las gestión e-commerce
- Reducir las comisiones por venta
- Aprender a generar y escalar ventas online
- Aumentar sus ingresos



Empresa

| Misión y visión

MISIÓN

Simplificamos el comercio electrónico en todo el mundo

VISIÓN

Ser la solución e-commerce más usada a nivel global



Empresa | Valores



- ▶ Innovación constante para resolver los problemas que enfrentan nuestros
- ▶ Vocación de servicio
- ▶ Fomentamos el espíritu de equipo para que todas las personas sean escuchadas y valoradas
- ▶ Aumimos el compromiso social de ayudar a los que menos tienen, a través de nuestra plataforma de e-learning
- ▶ Cuidamos el medio ambiente a través de espacios de trabajo 100% virtuales.
Trabajamos con proveedores ecológicamente responsables. No realizamos impresiones en papel

Objetivos



Factores clave de éxito

Simplificar la gestión e-commerce

Reducir y automatizar todos los procesos que demanda el e-commerce.

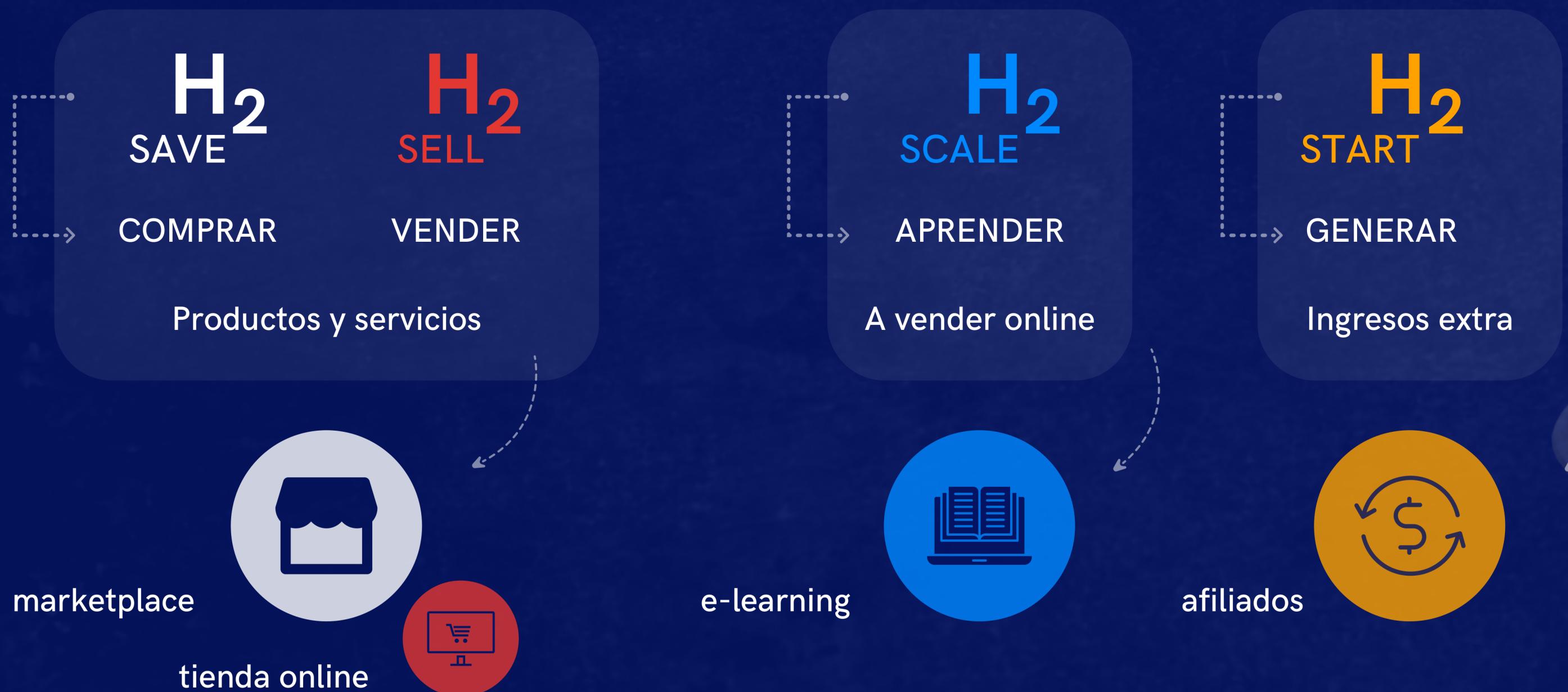
Centralización de soluciones

Reunir en un mismo espacio la totalidad de conocimientos, tecnologías, herramientas y recursos para el desarrollo del comercio electrónico.

Experiencia de usuario

Brindar la mejor experiencia de usuario a nivel interfaz, tecnología, seguridad y atención personalizada.

Mix de marketing | Las 4 H de How!

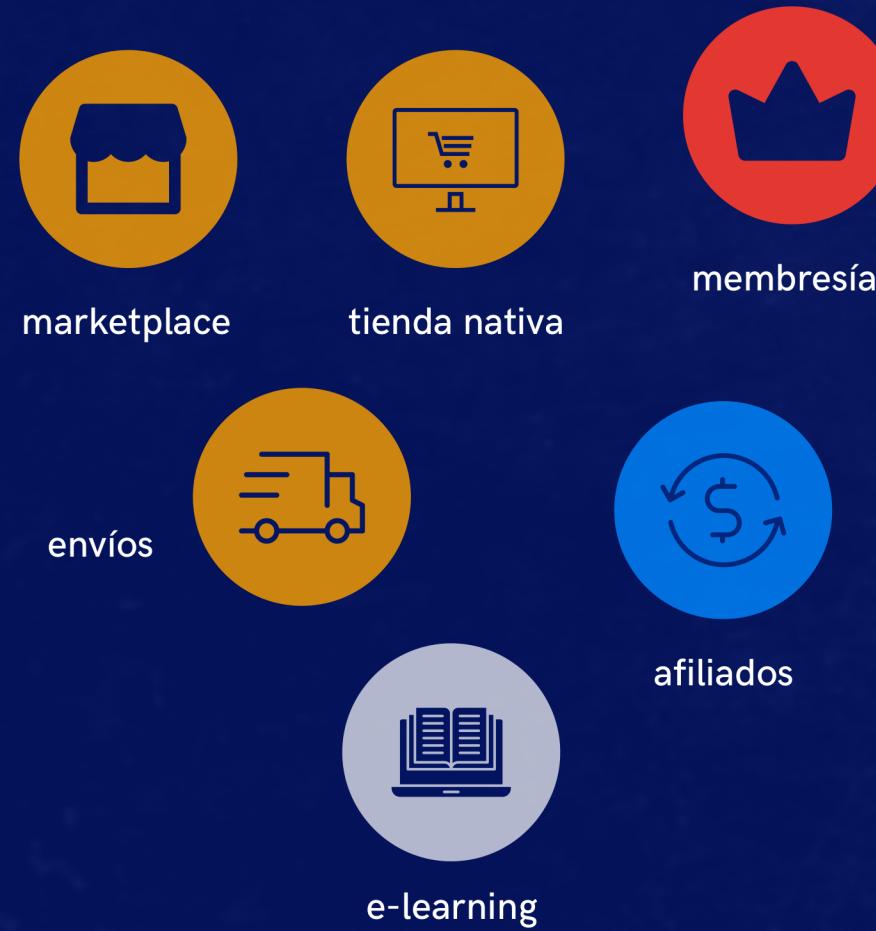


| Business Brief

Mix de marketing | Las 4 P



Producto



Precio

- comisiones por venta (green minus sign icon)
- costos de envío (green minus sign icon)
- plazo de acreditación (green minus sign icon)

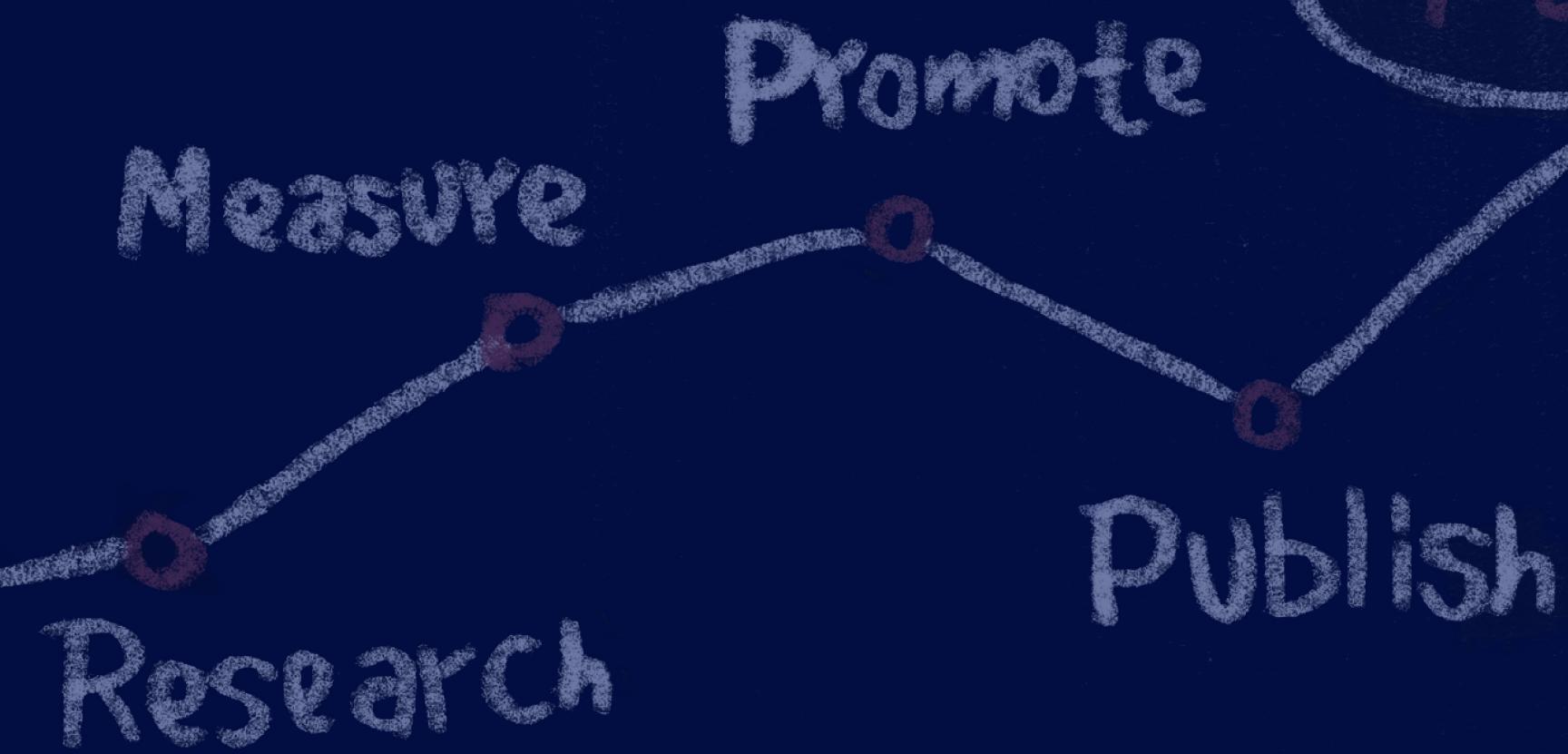
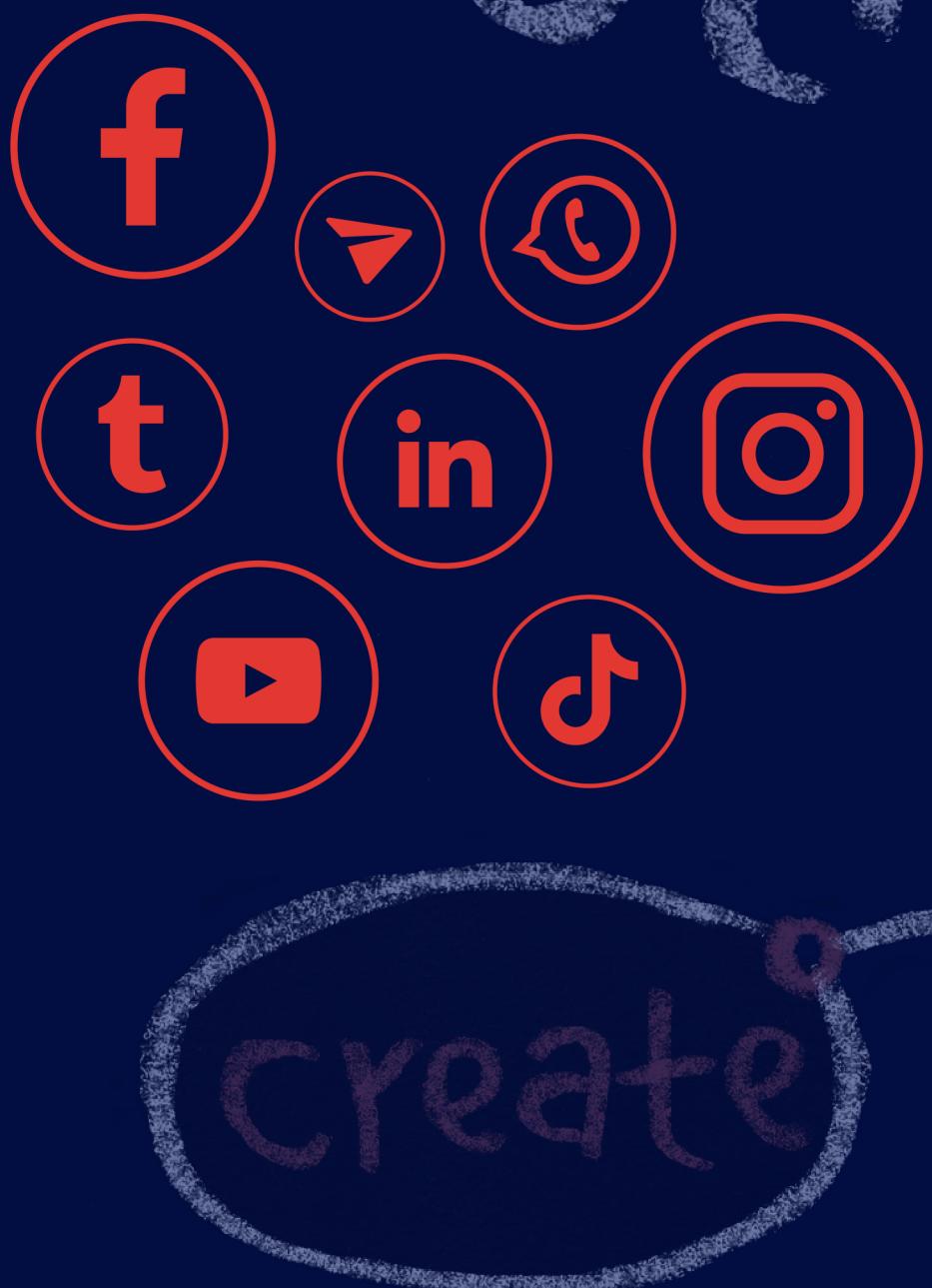
Plaza

- ventas directas (red person icon)
- marketplace (red storefront icon)

Promoción

- publicidad (blue hand icon with 'ADS' and 'IM')
- ofertas (blue circular arrow icon with '24h')
- marketing directo (blue envelope icon)
- content marketing (blue megaphone icon with a document)

Content Strategy



Cada canal tendrá su propio plan basado en contenidos de valor.

| Publicidad

¡Ahora vender es fácil!

Una plataforma simple para una necesidad compleja.



www.howplatform.com



"Una plataforma simple para una necesidad compleja."



¡Ahora vender es fácil!

Registrá tu negocio en How Plattform y vendé con las comisiones más bajas del mercado.

Enterate de todos los beneficios en www.howplattform.com.ar/vendedores

HOW

www.howplatform.com



¡Ahora vender es fácil!

Registrá tu negocio en How Plattform y vendé con las comisiones más bajas del mercado.



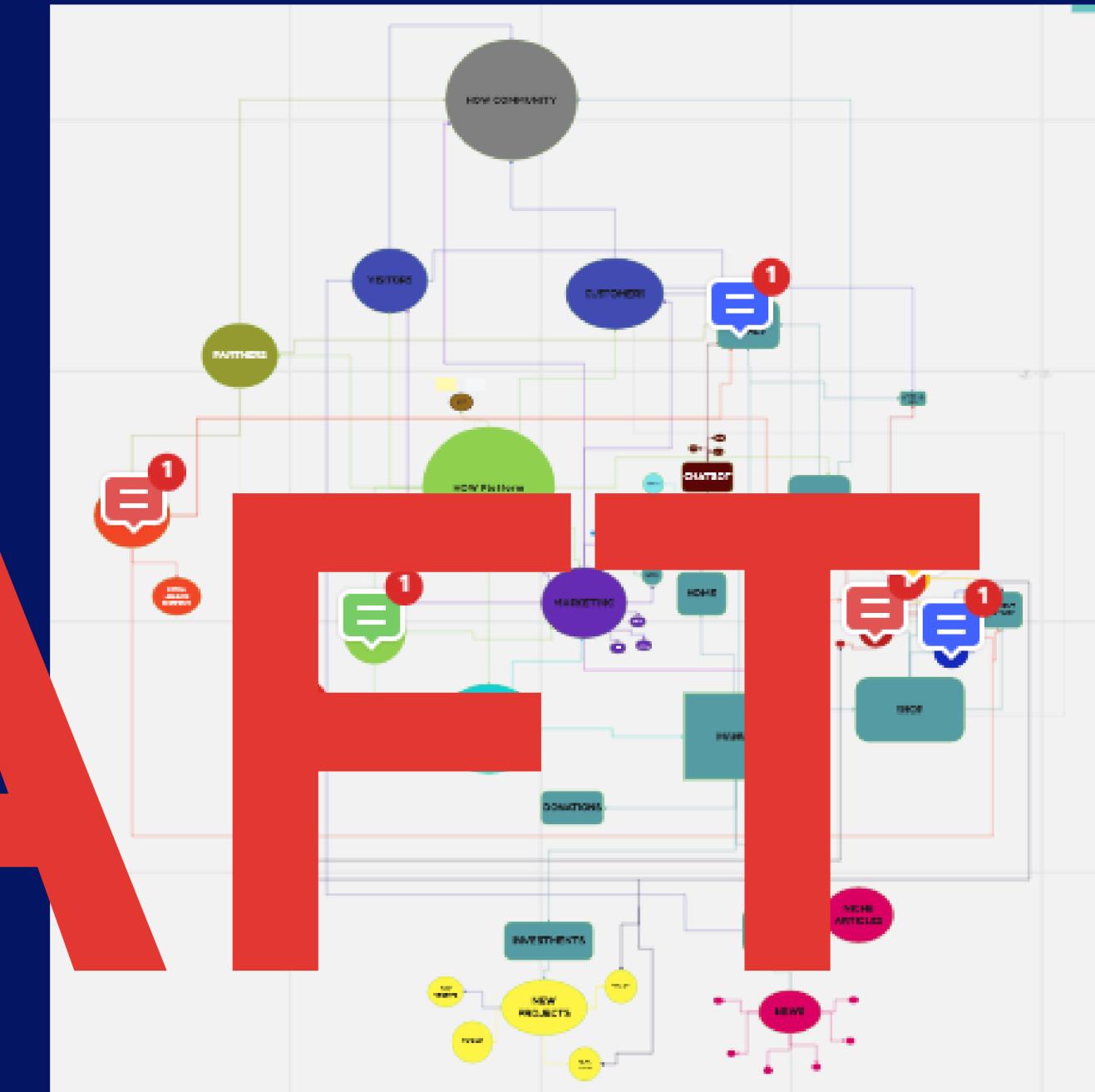
Enterate de todos los beneficios en www.howplattform.com.ar/vendedores



Personas | El equipo

La empresa está formada por un equipo multidisciplinario remoto con formación en todas las áreas de negocios.

DRAFT



Executive summary

Finanzas

Pendiente: Realizar la estimación de costos y cash flow.

Inversión inicial

Depende de la estimación de costos y cash flow.

Retorno de la inversión

A definir.

Fuentes de financiación

A definir.

DRAFT

