



# Sofiaterra

Josefina Polarolo  
Isaías Petruzzi  
Nicolás Guatri



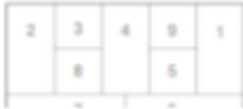
# Contexto

SofiaTerra es una  
plataforma web que brinda  
un espacio para la difusión  
cultural

# Business Model Canvas



# Lean Model Canvas

<b>PROBLEM</b> <small>List your top 1-3 problems.</small> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No monetiza</li> <li>• Pagina lenta</li> <li>• Propuesta de valor difusa</li> <li>• Falta de automatizaciones</li> </ul>	<b>SOLUTION</b> <small>Outline a possible solution for each problem.</small> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suscripciones</li> <li>• Cursos</li> <li>• Venta de libros</li> <li>• Nueva página</li> </ul>	<b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b> <small>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</small> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sitio de difusión cultural</li> <li>• Contacto entre el autor y el usuario</li> </ul>	<b>BUY-IN / SUPPORT</b> <small>List people whose support you need or could block you.</small> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autores de libros</li> <li>• Sitios de interes cultural</li> <li>• Infraestructura digital</li> </ul>	<b>CUSTOMER SEGMENTS</b> <small>List your target internal customers and users.</small> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Artistas</li> <li>• Interesados en cultura</li> <li>• Lectores</li> </ul>
	<b>KEY METRICS</b> <small>List the key numbers that tell you how your project is doing.</small> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de respuesta del sitio</li> <li>• Visitantes de la pagina</li> <li>• Número de suscriptores</li> <li>• Número de articulos publicados por mes</li> </ul>		<b>CHANNELS</b> <small>List your path to customers (internal or external).</small> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sitio web</li> <li>• Grupo privado</li> <li>• Suscripción</li> </ul>	
<b>EXISTING ALTERNATIVES</b> <small>List how these problems are solved today.</small> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscadores en linea</li> <li>• Librerias</li> </ul>		<b>HIGH-LEVEL CONCEPT</b> <small>List your 'X' for 'Y' analogy e.g. YouTube is Flickr for videos.</small>	<b>EARLY ADOPTERS</b> <small>List the characteristics of your ideal internal customers.</small>	
<b>COST STRUCTURE / BUDGET</b> <small>List your fixed and variable costs.</small>			<b>VALUE CREATED</b> <small>List the positive impact on the business in monetary terms.</small>	
		<b>Lean Canvas for Internal Projects</b> <small>Adapted from Lean Canvas by Spotify. Download from intrapreneurship.com/author/</small>		

# Problemas

01

No monetiza

Ponderación Total: 11

02

Pagina lenta

Ponderación Total: 10

03

Propuesta de  
valor difusa

Ponderación Total: 6

04

Carencia de  
humanización de  
la marca

Ponderación Total: 4

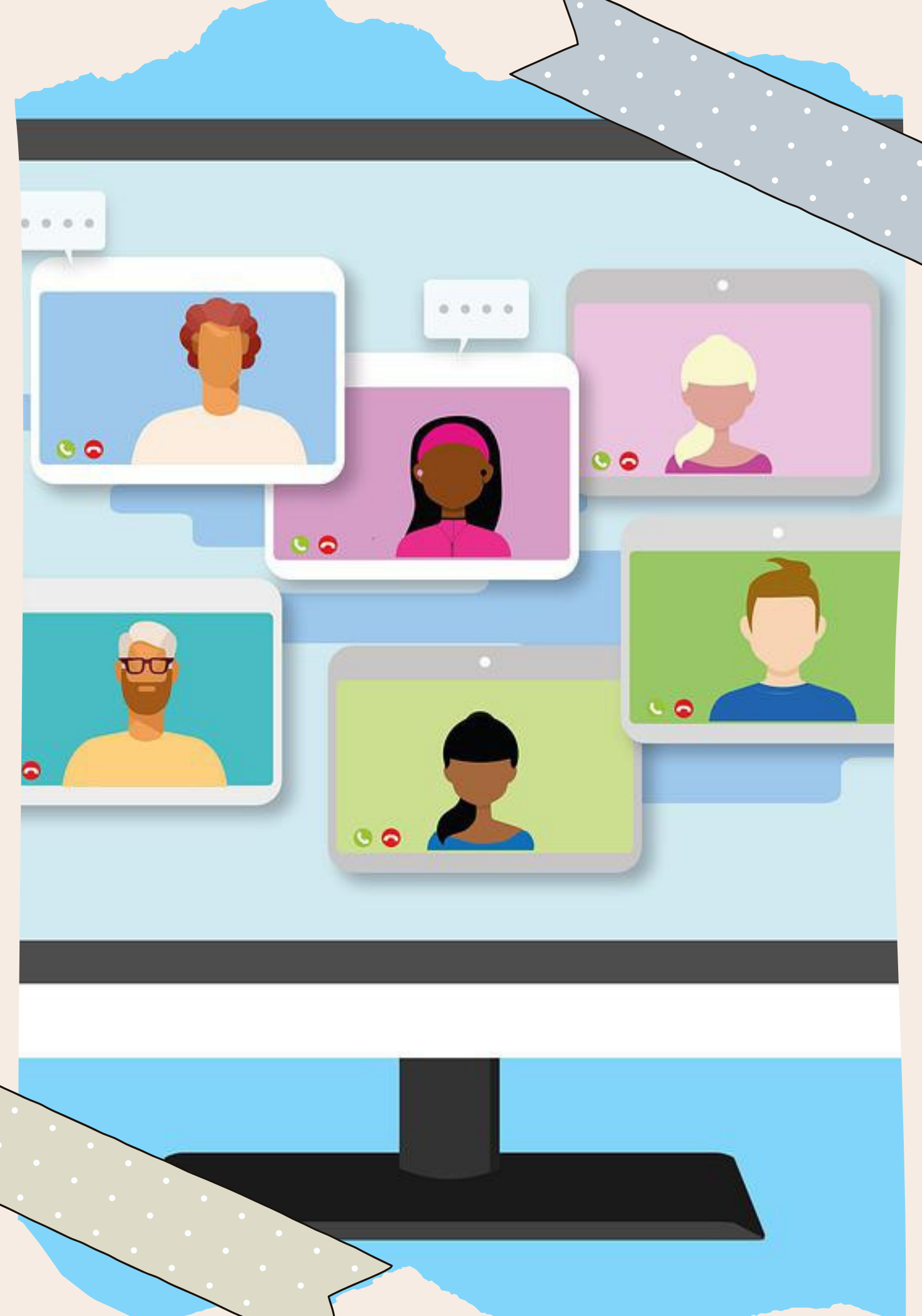
05

Falta de metricas  
y analisis de datos

Ponderación Total: 4

# Entrevistas

Mediante Paula, nos pusimos en contacto con diferentes usuarios de SofiaTerra con el principal objetivo de identificar si los problemas que nosotros captábamos eran realmente relevante para su audiencia



# Validación de Problemas


- No monetiza ✓
- Pagina lenta -
- Propuesta de valor difusa ✗
- Carencia de humanización de la marca ✓
- Falta de metricas y analisis de datos ✓

# Recomendaciones para contenido en redes:

- Hacer contenido en reels (por ejemplo, voz en off leyendo un poema)
- Hacer carruseles con los textos.
- Publicar encuestas en historias.
- Repostear el contenido del feed en historias.
- Podcast de entrevistas a escritores/artistas.



# Comunidad

NOMBRE:		#	
<p><b>1 PROPÓSITO</b> ¿Por qué/Para qué existe la comunidad?</p> <p>El propósito de la comunidad se basa en conocer personas con los mismos intereses y la posibilidad de compartir y aprender de arte.</p>	<p><b>3 VALORES</b> ¿Cuáles son los principios más importantes?</p> <p>Transparencia, idependencia, colaboración, integridad, respeto, autenticidad.</p>	<p><b>5 EXPERIENCIA</b> ¿Qué sucede en la comunidad de manera recurrente que nos ayuda a lograr nuestras metas y expresa nuestros valores en acción? ¿Cómo comienza la experiencia en la comunidad?</p> <p>El usuario se encuentra en Instagram y le aparece una publicidad de SofiaTerra, la cual lo guía directamente al sitio web. Una vez en el sitio se encuentra con la propuesta de valor y los contenidos dentro de este, comienza a conocer la comunidad y comparte un texto que escribio en su tiempo libre. Luego de unos dias recibe comentarios positivos de la comunidad y continua escribiendo textos para compartir con sus lectores.</p>	
<p><b>2 IDENTIDAD</b> ¿Para quién es y cómo es el proceso de selección?</p> <p>Interesados en cultura, historia, arte, psicoanálisis, filosofía y la condición humana en si misma.</p>	<p><b>4 META/ÉXITO</b> ¿Cuáles son las 3 métricas que definen el éxito en el próximo año?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Que la comunidad sea autosustentable</li> <li>• Estar entre las primeras 10 comunidades de arte Argentinas</li> </ul>		
<p><b>6 ROLES</b> ¿Qué roles diferentes pueden realizar los miembros en la comunidad? ¿Cuál es la relación del dar/recibir?</p> <p>Los miembros de la comunidad podrán cumplir el rol de creador de contenido o consumidor de contenido, según la actividad que realicen. Coordinador de contenido</p>	<p><b>7 REGLAS</b> ¿Qué guías y restricciones ayudan a lograr nuestro propósito y representan nuestros valores?</p> <p>Evitar contenido político, ofensivo o polarizante. Fomentar el respeto mutuo.</p>	<p><b>8 GOBERNANZA</b> ¿Cómo tomamos decisiones? ¿Quién decide qué?</p> <p>Decisión colaborativa a través de votación de los miembros.</p>	<p><b>9 COMUNICACIONES</b> ¿Cuáles son los canales más simples y frecuencia?</p> <p>Instagram Facebook Sitio Web</p> 

# Plataformas



Soluciones de venta ▾ Precios Nosotros ▾

ACCEDE A TU SITIO

INICIA TU PRUEBA GRATIS

## ¿Qué tipo de productos quieres vender?

Ten en cuenta que **no cobramos comisiones** por venta 😊

### Cursos Online

Una completa pero simple solución para vender cursos online grabados

Desde

\$ **15200** /mes

pesos argentinos

PROBAR 15 DÍAS GRATIS

Más información

### Productos Físicos

Tienda online para vender productos físicos

Desde

\$ **3000** /mes

pesos argentinos

PROBAR 15 DÍAS GRATIS

Más información

### Descargables

Vende e-books y más productos descargables

Desde

\$ **8500** /mes

pesos argentinos

PROBAR 15 DÍAS GRATIS

Más información

### Eventos

Vende entradas para eventos online o presenciales

Desde

\$ **8500** /mes

pesos argentinos

PROBAR 15 DÍAS GRATIS

Más información

# Precios sencillos

Empieza ahora. No se requiere tarjeta de crédito.

[Regístrate gratis →](#)

## SIEMPRE LIBRE

ps **0** /mes

+5% tarifa de transacción <sup>?</sup>

- ✓ Todas las características
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ Ingresos ilimitados

## MÁS

ps **29** /mes

+2% tarifa de transacción <sup>?</sup>

- ✓ Todas las características
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ Ingresos ilimitados

## PRO

ps **99** /mes

Sin tarifa de transacción <sup>?</sup>

- ✓ Todas las características
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ Ingresos ilimitados

# Optimizado para aumentar las ventas de sus productos digitales

Todo lo que necesitas para deleitar a tus clientes y hacer crecer tu negocio

## Pago receptivo y hermoso

Los clientes tendrán una experiencia maravillosa independientemente de si están en un dispositivo móvil, tableta o computadora de escritorio.

## Acepta ventas desde cualquier lugar

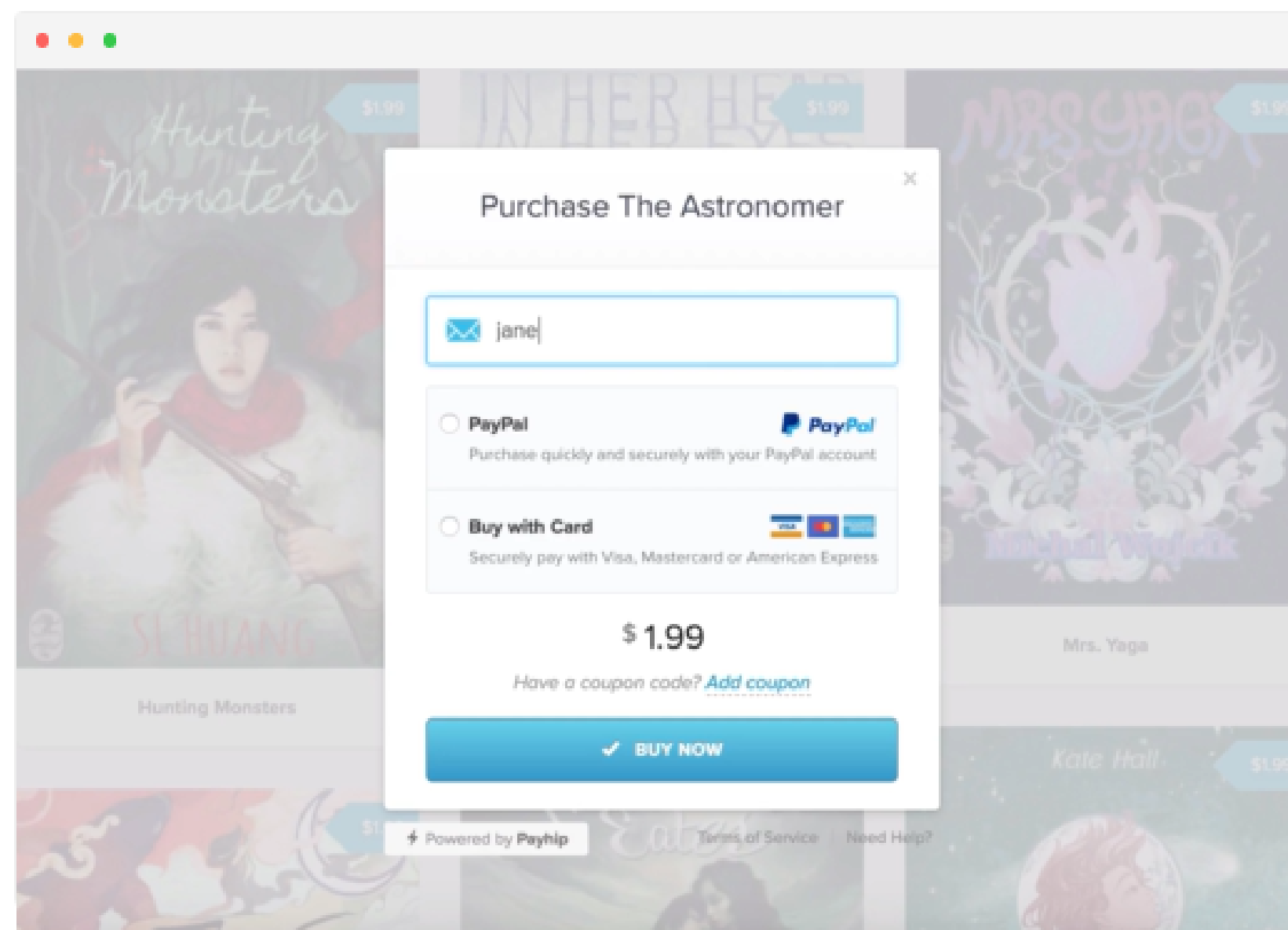
Puede vender directamente a sus clientes desde su sitio web, redes sociales, blog o cualquier lugar.

## Aumentar las tasas de conversión

El proceso de pago está altamente optimizado para aumentar las tasas de conversión. Los clientes pueden completar una compra en segundos.

## Descargas instantáneas

Los clientes podrán descargar los archivos instantáneamente después de la compra. La página de descarga también se les envía por correo electrónico.





Recursos ▾

Escritores ▾

Lectores ▾

🔍 Buscar subpila...

Empieza a escribir

Iniciar sesión

# El hogar de grandes escritores y lectores.

Obtener la aplicación

Crea tu subpila



RecursosResources

EscritoresWriters

LectoresReaders

Buscar subpila...

Empieza a escribirStart writing

Iniciar sesión

# Una buena escritura es valiosa.

En Substack, los escritores se ganan la vida haciendo lo que aman. Empezar es fácil. Configure suscripciones pagas en solo unos minutos.

Calcule lo que podría ganar con SubstackEstimate what you could make on Substack

100 suscriptores100 subscribers

\$5/mes\$5/month

**\$4,638 \$406** por mesper month

EmpezarGet started


Los escritores se quedan con el 90% de sus ingresos menos los cargos por tarjetas de crédito.Writers keep 90% of their revenue

# Conclusión

**A lo largo de la cursada y las distintas investigaciones nos hemos dado cuenta que un proyecto que arrancó como un hobby o una pasión, puede transformarse en un negocio rentable, si se tienen las herramientas y los conocimientos necesarios para llevarlo a cabo.**

**El hecho de poder entrevistar a quienes utilizan la web le ha dado a la investigación el toque distintivo para comprobar la viabilidad del negocio y como este se puede adaptar a las demandas del mercado.**



A stack of colorful papers is shown. The central paper is brown and features the text '¡Muchas Gracias!' in a black serif font. To the left, a pinkish-orange paper with a grid pattern is visible, with a light green arrow-shaped sticker pointing towards the center. To the right, a reddish-brown paper and a light green paper are visible. At the top, a light green paper with a scalloped edge is attached to the stack. The entire scene is set against a plain white background.

**¡Muchas  
Gracias!**