

Nombre del programa
Chakipi Acceso S.A

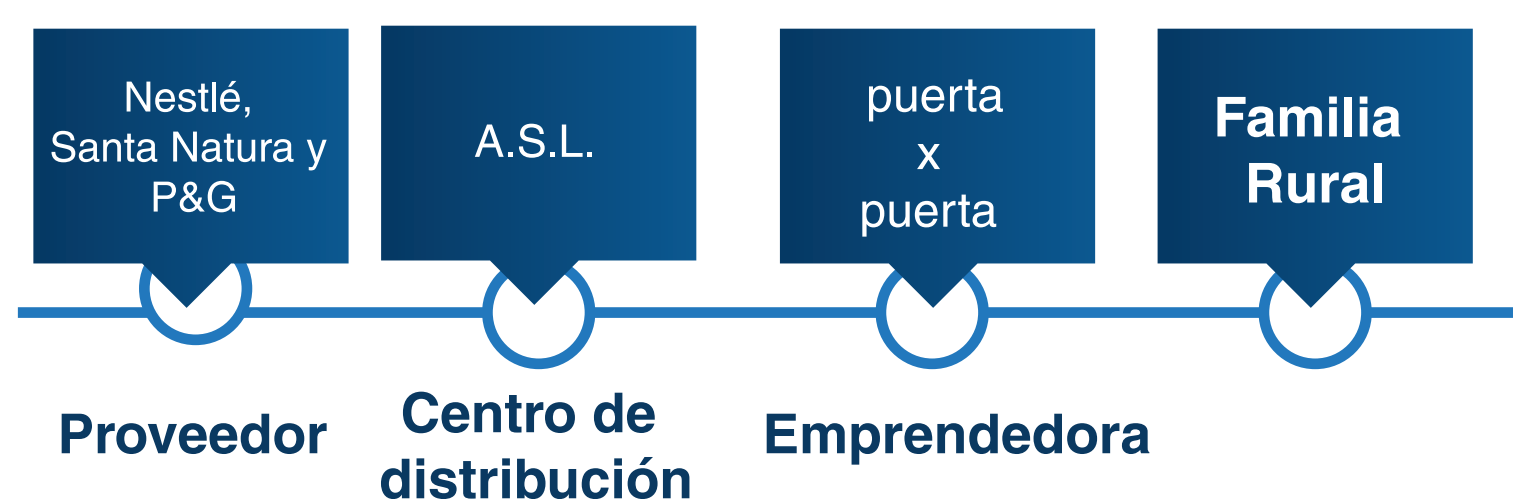
Socios del programa:

- Giustra y la Fundación Clinton, que crearon la Clinton-Giustra Enterprise Partnership (CGEP)
- Alianzas con municipios, centros comunitarios, clubes sociales y con el Programa Nacional de Tambos del Ministerio de Vivienda
- Alianza con ENDEV (Energy Development)- GIZ PERU (Agencia Alemana de Cooperación)
- Alianzas con los proveedores para capacitación sobre ventas, nutrición e higiene

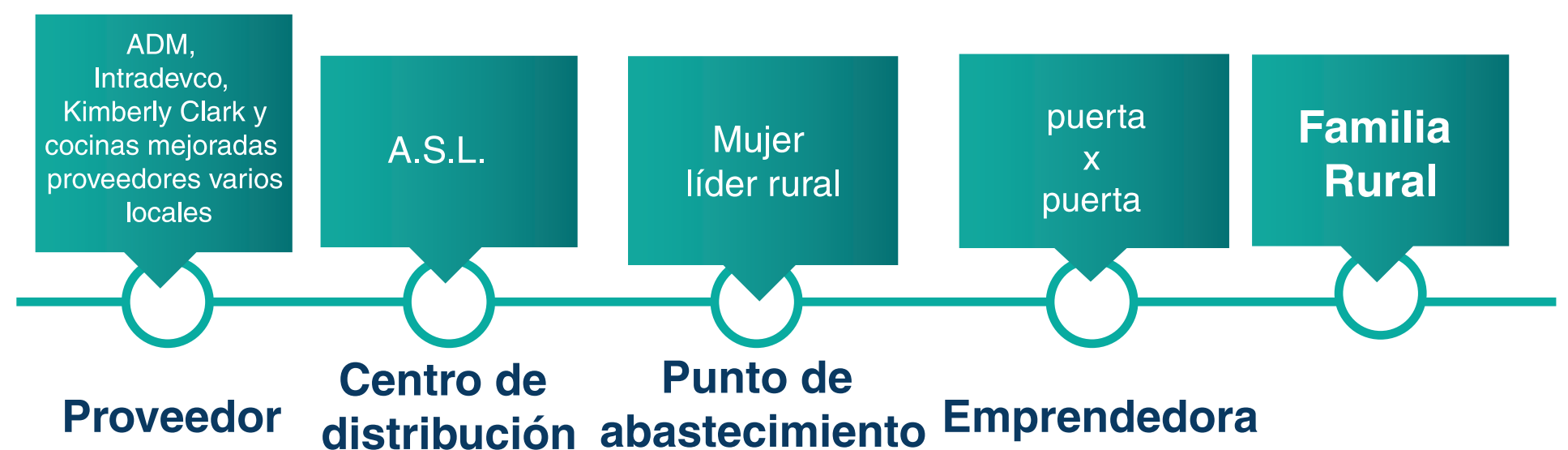
Mecanismos de distribución inclusiva: distribución de última milla por mujeres emprendedoras locales

Participantes en la cadena de valor:

Modelo inicial



Modelo actual



Retos

Culturales

1. Entender el público objetivo
2. Definir la canasta de productos con los que se trabajará
3. Comprensión de la dificultad de las ventas directas por parte de las emprendedoras
4. La cultura de crédito y repago
5. El rol del esposo en una sociedad machista

Capital humano

1. La retención
2. Conformar equipos adecuados
3. La distribución del tiempo de las emprendedoras

Modelo de negocio

1. Lograr el interés y compromiso de los socios
2. Conflictos en el mercado por los precios y descuentos que des-incentivan a los socios
3. Lograr volúmenes interesantes para los socios
4. Las capacitaciones
5. La parte logística es fundamental
6. Venta al contado, a consignación o crédito
7. El reto principal: volumen de ventas auto sostenible

Eficiencia

1. Definir la canasta de productos óptima
2. Negociar precios preferenciales con proveedores
3. Lograr márgenes adecuados para emprendedor y para Chakipi
4. El reto del ticket promedio en el “puerta a puerta”
5. Condiciones climáticas