

STORYBOARD



RespiroCreativo



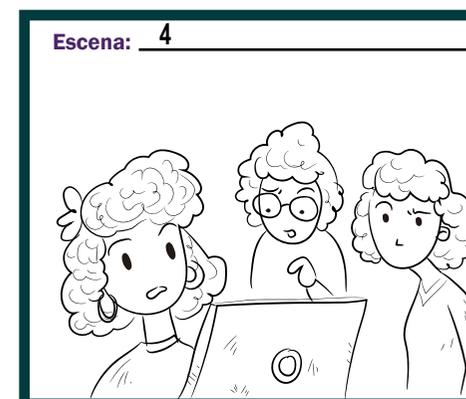
Carmen es una artesana textil y dirige una cooperativa de 8 mujeres, elaboran vestidos, blusas, manteles y otras prendas. Tienen un puesto en el mercado de artesanías en donde venden sus productos. Con la contingencia cerraron el mercado y la gente no compra ropa, entonces se le ocurrió elaborar cubrebocas de muy buena calidad con diseños indígenas, la cooperativa se dedicó a producir los cubrebocas, ya tienen varios cientos pero ahora no tienen forma de venderlos.



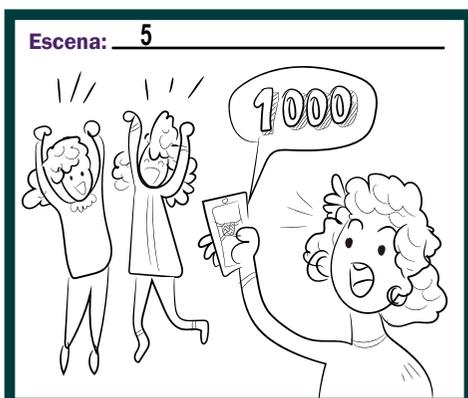
Carmen se encuentra a Tomás y le platica su situación. Tomás le pregunta que si no ha escuchado hablar de una aplicación similar a Instagram que sirve para vender ideas creativas. Carmen le contesta que no, entonces Tomás le platica que la App se llama "vende_tu_idea.com" y que él subió unos dibujos originales elaborados con una técnica especial en la computadora y en menos de 15 días encontró comprador. Además le dijo: es muy fácil subir tu idea creativa y la App te pide unos requisitos para garantizar que la idea efectivamente sea tuya y otros datos para la seguridad de la operación de compra - venta, como por ejemplo comprobante de que tienes un negocio establecido.



Carmen llega entusiasmada con su cooperativa y les platica su encuentro con Tomás y deciden probar suerte con la App "vende_tu_idea.com" así que Carmen se encarga de poner a la venta la idea creativa de los cubrebocas con motivos indígenas. Queda gratamente sorprendida por la facilidad para subir la idea creativa y además todo el entorno le inspiró confianza y seguridad para hacer la operación de compra venta. Por otro lado, se dio cuenta de que la App incluye un link donde el artista creativo pueda tramitar ante la instancia correspondiente los derechos de autor de su creación, lo cual comentó con sus compañeras.



Pasaron algunos días durante los cuales Carmen y su cooperativa estuvieron muy pendientes de lo que sucedía con su idea después de subirla a la plataforma y vieron con alegría que ya tenía varias vistas, aunque sin comentarios. Lógicamente a medida que pasaban los días el ánimo decaía, seguían produciendo cubrebocas con diseños muy llamativos pero continuamente preguntaban a Carmen si tenía caso seguir haciéndolos.



El día menos pensado, les llegó una notificación, había un comprador interesado y les hacía un pedido de mil cubrebocas. Todas se pusieron a saltar y gritar como niñas, después de controlar la emoción, siguieron los pasos para cerrar el acuerdo de compra venta e inmediatamente se pusieron a trabajar porque les hacían falta 250 para completar el pedido y había que ver temas relacionados con el empaque y envío.



El importe de la venta llegó a la cuenta de banco establecida, el envío del pedido ya estaba en camino. La cooperativa ya tenía recursos para seguir trabajando y un nuevo camino se abrió para ellas. Ahora tenían una alternativa accesible, confiable, segura y de bajo costo para vender sus ideas creativas, le agradecieron a Tomás por darles a conocer este canal de venta y se pusieron a trabajar para generar nuevas ideas sabiendo que, a pesar de la contingencia, había forma de vender.

