

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



Digitalización de pequeños comercios

socialab

**CENTRO PYME
ADENU**
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
MÁS

**Pan American
ENERGY**

Índice

1. **Desafío:** ¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?
2. **Solución:** ¿cuál es, concretamente, su propuesta de solución? Recuerden que quienes leerán su pitch deck no conocen nada sobre su proyecto. ¡Sean lo más claros que puedan!
3. **Segmento del mercado:** ¿cuál es el mercado de su emprendimiento? ¿A qué diferentes grupos de personas o entidades se dirige el emprendimiento? ¿Quiénes son nuestros clientes y usuarios?
4. **Aliados potenciales:** ¿quiénes pueden ser sus aliados? ¿Quiénes pueden integrar su red de socios y/o proveedores?
5. **Valor diferencial:** ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?
6. **Aplicabilidad:** ¿por qué y cómo puede aplicarse el proyecto a la provincia del Neuquén?
7. **Estado actual del proyecto:** ¿hoy en qué instancia se encuentra el emprendimiento? ¿Está en etapa ideación? ¿Tiene un prototipo validado o MVP?
8. **Proyección temporal:** ¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada? ¿cuáles son los próximos pasos que deben seguir para continuar desarrollando su proyecto?
9. **Fuentes de Ingresos:** ¿cuáles son sus posibles formas de generar dinero para hacer sostenible el negocio?
10. **Equipo y capacidades:** ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué rol ocupa cada una de esas personas en el equipo de trabajo? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?



Desafío

1. **Desafío:** ¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?

Se busca evitar el atraso tecnológico de los pequeños comercios.

Las soluciones informáticas disponibles actualmente son costosas y complejas de implementar para un pequeño comerciante o emprendimiento.



Solución

2. Solución: ¿cuál es, concretamente, su propuesta de solución? Recuerden que quienes leerán su pitch deck no conocen nada sobre su proyecto. ¡Sean lo más claros que puedan!

La solución consiste en desarrollar sistemas de información de muy sencilla utilización y acceso para permitirles a los pequeños comerciantes realizar una transformación digital de su metodología de control y registro de operaciones.

Esto les proporcionará información más precisa e inmediata, para mejorar la toma de decisiones.



Segmento de mercado

3. Segmento del mercado: ¿cuál es el mercado de su emprendimiento? ¿A qué diferentes grupos de personas o entidades se dirige el emprendimiento? ¿Quiénes son nuestros clientes y usuarios?

El sistema está enfocado en los pequeños comercios y emprendimientos, conocidos como "negocios de proximidad", que no suelen tener acceso a los sistemas costosos y complejos existentes actualmente.

Los usuarios serán los dueños de estos comercios, que normalmente son quienes realizan la actividad comercial, y operarán el sistema propuesto.

No solo se cierra a los comercios de Neuquén, sino que se trata de un sistema escalable a nivel país e incluso internacionalmente.



Aliados

4. Aliados potenciales: ¿quiénes pueden ser sus aliados? ¿Quiénes pueden integrar su red de socios y/o proveedores?

Nuestros aliados potenciales como socios podrán ser:

El Estado, a través de sus herramientas de asistencia a las empresas de desarrollo tecnológico.

Organizaciones No Gubernamentales de asistencia de emprendedores o que incentiven el emprendedurismo y desarrollo tecnológico.

Diferentes cámaras de comercio y afines.



Valor diferencial

5. Valor diferencial: ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?

Nuestra propuesta marca su diferenciación principalmente en su simpleza de ejecución y manipulación, permitiéndole al usuario una simple y rápida adaptación a esta tecnología.

Otra particularidad que posee es que su uso es gratuito, totalmente funcional y por tiempo indefinido, aunque cada vez que se ingresa, el programa propone la posibilidad de comprar la licencia, o agregar alguna funcionalidad extra.

Este método le permitirá tener un alcance masivo por su fácil accesibilidad.



Aplicabilidad

6. Aplicabilidad: ¿por qué y cómo puede aplicarse el proyecto a la provincia del Neuquén?

El proyecto puede ser aplicado en un inicio en la provincia de Neuquén debido al gran crecimiento que ha tenido en los últimos años y el aumento en la cantidad de comercios. A su vez en estos tiempos de pandemia, con esta idea se busca apoyar a aquellos emprendimientos que han quedado retrasados en el avance tecnológico, mediante la implementación de estos simples sistemas de información.



Estado actual del proyecto

7. Estado actual del proyecto: ¿hoy en qué instancia se encuentra el emprendimiento? ¿Está en etapa ideación?
¿Tiene un prototipo validado o MVP? ¿Tiene ventas realizadas?

Actualmente el proyecto se trata solamente de una idea, aunque se poseen conocimientos y experiencias suficientes como para intentar abordar la cuestión.



Proyección temporal

8. Proyección temporal: ¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada? ¿cuáles son los próximos pasos que deben seguir para continuar desarrollando su proyecto?

A continuación de presentar el proyecto, el grupo espera poder implementar sus conocimientos previos en el manejo de software para poder comenzar la estructuración de la propuesta, e intentar obtener los primeros resultados en un lapso menor a 5 meses.

Luego de lanzar el primer prototipo, en un lapso de un año se espera que la aplicación del mismo pueda escalar a nivel país.



Fuentes de ingresos

9. Fuentes de Ingresos: ¿cuáles son sus posibles formas de generar dinero para hacer sostenible el negocio?

Se espera que el software ofrecido sea implementado por una gran cantidad de usuarios, de manera que un porcentaje pequeño de los mismos decida comprar la licencia, o funcionalidades extras, al experimentar buenos resultados tras su puesta en marcha.

A su vez el valor de la licencia no debería superar los 15 dólares, apuntando a que sea de uso masivo y escalable a otras regiones.



Equipo y capacidades

10. Equipo y capacidades: ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué rol ocupa cada una de esas personas en el equipo de trabajo? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?

El equipo está conformado por:

Ing. Industrial Cuneo Julio, quien posee habilidades de programación, y se encuentra estudiando una especialización en gestión de tecnologías de la información.

Manuel Espinosa, estudiante de Ing. Industrial, con alto interés en las nuevas tecnologías.

Analista de Sist. de Computación Arrueta Verónica.

El equipo posee conocimiento de aquellos que podrían ser los usuarios del proyecto, de cuáles son sus necesidades principales, y cuales serían los métodos más eficientes de resolverlos.

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



socialab

 **CENTRO PYME
ADENEU**
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA | **JUNTOS
PODEMOS
MÁS**

Pan American
ENERGY