

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



PITCH DECK



**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO
ANTES DE EDITAR**

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón **CARGAR ENTREGABLES**



Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



Garra

Un mercado de soluciones

socialab

CENTRO PYME
ADENEU
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 distinta 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



Desafío

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

El desconocimiento que hay en términos del área financiera llevado a la economía doméstica, pyme y ONGs.

El retraso en el cobro de honorarios de los profesionales contables, y la informalidad de los mismos.

La ineficaz utilización de herramientas financieras para la sustentabilidad de negocios y para la organización de pagos.

La multiplicidad de plataformas, páginas web, perfiles digitales que existen en torno a este rubro todos diseminados realizando cada uno lo que considera mejor para su negocio sin una plataforma que nucleee a todos, que preste servicios a los destinatarios pero que a su vez proporcione soluciones mediante la interacción permanente



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!

Inserten su respuesta acá

Se propone crear una plataforma que sea un portal de servicios con posibilidad de realizar en ella pagos, cobros, transferencias, y que integre interfaz de red social para que las personas puedan chatear, encontrarse en foros y discutir sobre ciertos aspectos profesionales, brindar asesoramiento personalizado ya sea a personas individuales, a pymes o a ONGs sobre determinados aspectos, para que puedan recibir soluciones concretas a sus consultas y cuestiones impositivas, laborales, financieras, de desarrollo de negocios.



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?

Esta red social/plataforma de profesionales económicos, financieros y jurídicos está destinada a interactuar con cámaras/colegios/consejos profesionales, ONGs, pymes y personas físicas que tengan inquietudes sobre aspectos del rubro y busquen solucionar problemas cotidianos de sus economías para fomentar mayor transparencia y orden.



Aliados

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

Inserten su respuesta acá

Profesionales de la las ciencias económicas, abogados, desarrolladores, community managers, profesionales de la tecnología. Consejos de profesionales



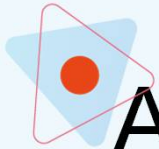
Valor diferencial

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

Inserten su respuesta acá

Tiene el beneficio de que las personas están acostumbradas a comprar bienes tangibles mediante un sitio seguro como es “Mercadolibre”.

Esto sería algo similar pero se estaría comprando un servicio, en el cual la garantía serán las matrículas de los profesionales avalados por los consejos profesionales regulatorias correspondientes bajo el cual también se utilizaría puntuación, comentarios, valoración, devolución, etc ante el incumplimiento de lo acordado. Pero que, completando la transacción tendría una inmediatez de pago para el profesional, una solución rápida y al alcance de muchos ante la regulación y parametrización de aranceles específicos, sin necesidad de contacto físico lo que abre las posibilidades a distintas personas de la provincia y de otras provincias.



Aplicabilidad

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

Se puede aplicar a Neuquén porque los profesionales serían todos de la provincia, pero al ser un servicio digital no tiene alcance ni delimitación en cuanto a las consultas ni la interacción.

Sería un servicio generado desde Neuquén hacia comunidades más amplias, incluso ayudaría a ONGs a prosperar y ordenarse en cuestiones que muchas veces no saben cómo hacer.

Ayudando a las pymes, a las organizaciones del tercer sector y a las personas físicas a tener su economía más ordenada y transparente, se ayuda a una comunidad a profesionalizarse y por ende, a contribuir a su sustentabilidad y desarrollo.



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?

Inserten su respuesta acá

El emprendimiento se encuentra en etapa de desarrollo..



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?

Inserten su respuesta acá

En los próximos 6 meses debería tener un grado considerable de avance en tanto el desarrollo de la interfaz, así como la base de datos de profesionales que quisieran incorporarse dentro de la plataforma y todas las presentaciones a las entidades financieras de respaldo y contribución.

Fundamental será contar con un préstamo para emprendedores para poder desarrollar la plataforma, testearla, realizar la presentación y difundirla.



Fuentes de ingresos

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

Inserten su respuesta acá

Aporte de Socios

Comisión por Trámites

Comisión por Consultas

Sponsors / Publicidad



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?

Inserten su respuesta acá

2 Profesionales de Ciencias Economicas (uno es el que determinará las cuestiones técnicas de la plataforma, el otro realizará las reuniones con todos los profesionales)

1 Comunicador (guiará el lenguaje de la plataforma y establecerá el contacto con los sponsors, además de la planificación, implementación y seguimiento de la difusión de la plataforma de cara a la sociedad)

1 Desarrollador (diseñará, alimentará y embeberá la plataforma)

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



socialab

CENTRO PYME
ADENEU
AGENCIA DE SERVICIO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
MÁS

Pan American
ENERGY