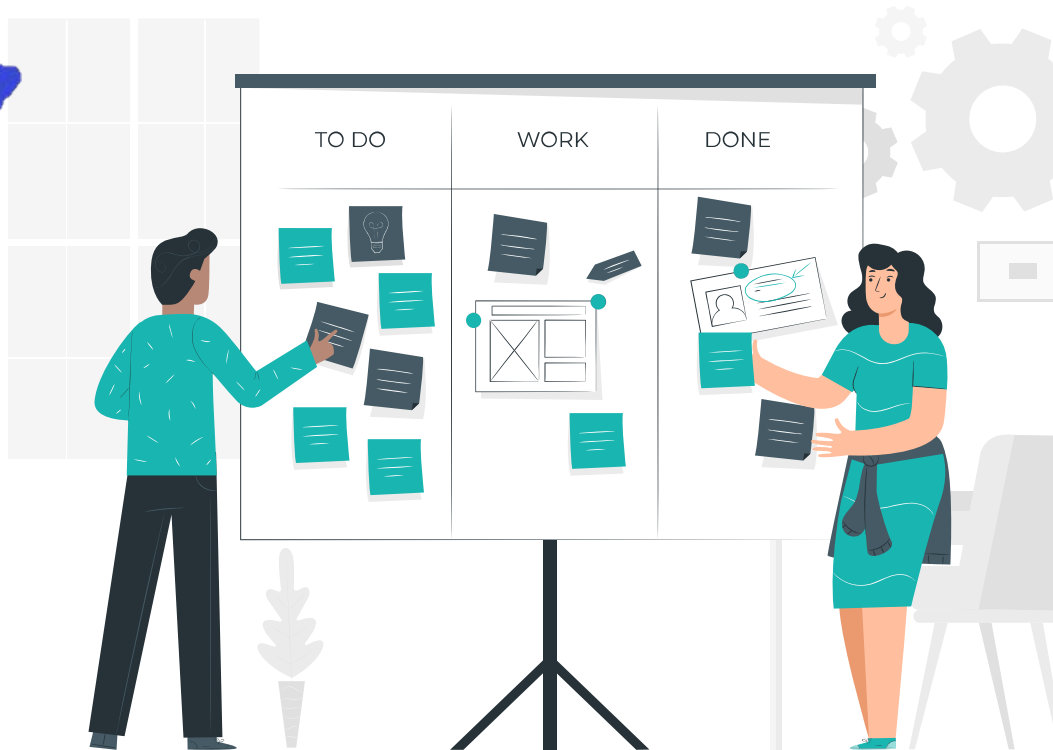


CADA
DÍA
CUENTA

LATAM HACKATHON
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



**Material
Sábado**



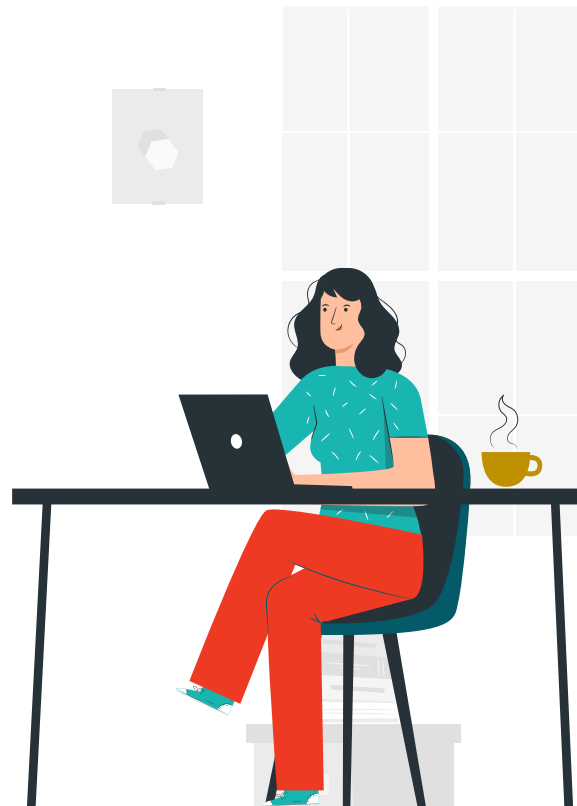
DETALLE DE JORNADA

02



Sabado

Canvas de Propuesta de Valor
Canvas de Modelo de Negocios
(Iniciativa Covid-19)
Resumen actualizado de la Solución
Opcional: SCAMPER



¡BIENVENIDOS!

Hagamos algunos acuerdos de cómo estamos todos juntos ejecutando esta sesión:

Estar. Permítete conectarte profundamente con la dinámica.

BE+. Seamos positivos, expansivos y construyamos sobre otras ideas.

Sea concreto: Vayamos al punto, no hay espacio para deambular.

Sea descriptivo: Ideas completas con inicio y fin.

Buena onda: La gente feliz es más creativa



Propuesta de idea al cierre de hoy

Diseñar un baúl con **herramientas didácticas y pedagógicas** enfocado a hogares de escasos recursos de Latinoamérica. Dirigido a los cuidadores de niños(as) que no cuentan con escolarización en tiempos de Pandemia. A través de elementos de gamificación aprenderán jugando; se distraen y divierten. De esta manera, amortiguar los impactos negativos en su educación **durante el COVID-19.**

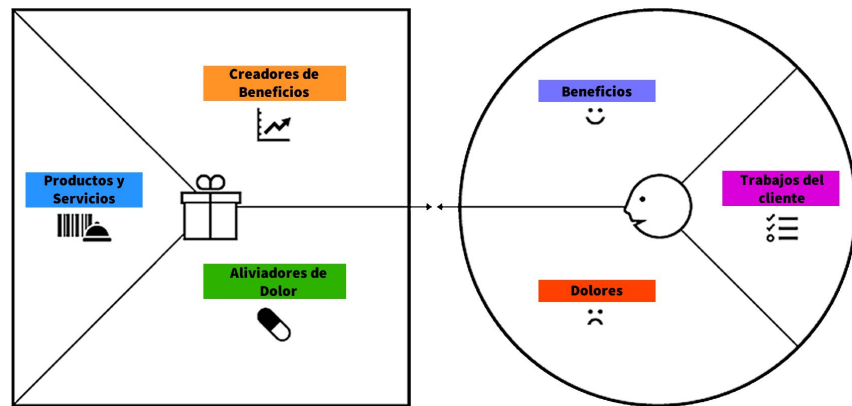
01. Canvas de Propuesta de Valor

DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

Es un dinámica fundamental para definir cómo vas a crear valor para el segmento de clientes/beneficiario específico (las propuestas de valor no pueden existir de forma independiente a mi segmento de clientes). En el "Documento de trabajo" están planteadas las preguntas y el orden de cada una de las 6 secciones del canvas.

OBJETIVOS

- Consensuar quien es mi cliente/ beneficiarios objetivo.
- Definir cuales son sus tareas, puntos de dolor y ganancia de mi cliente/ beneficiario objetivo.
- Detallar todos aquellos elementos que te ayudarán a construir tu solución de valor para el cliente/ beneficiario.

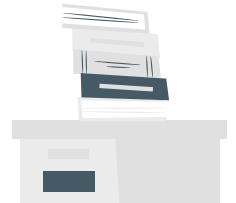
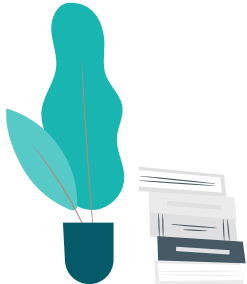


Canvas de Propuesta de Valor

yoEmprendo

El lienzo de propuesta de Valor

Más info en www.yoemprendo.es



Paso a Paso: Canvas de Propuesta de Valor

1. Empezar definiendo quién es mi segmentos de clientes/ beneficiario.
2. Identificar y priorizar al menos 5 tareas funcionales, sociales y/o emocionales por debe realizar mi cliente/ beneficiario.
3. Identificar y priorizar al menos 5 puntos de dolor y 5 puntos de ganancia de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.
4. Identificar y priorizar al menos 5 aliviadores de dolor y 5 creadores de valor de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.
5. Identificar posibles soluciones (producto y/o servicios).



Observación de cliente

1. Tareas del cliente

- Deberes del hogar (cocinar, lavar, planchar, limpiar, etc.)
- Trabajar
- **Distraer a la familia (pareja, hijos, abuelos, sobrinos, tíos, primos, etc) :**
 - **Juegos**
 - **Conversaciones**
 - **Retos**
 - **Anécdotas**
 - **Aprender lenguajes**
 - **Aprender de cultura mundial**
- Mantenerse activo mentalmente
- Mantenerse físicamente activo
- Motivar a las personas a su alrededor
- **Cultivar la disciplina**
- **Controlar la ansiedad**
- **Informarse**
- **Orar/meditar/rezar**
- Bañarse
- **Ir a mercar para alimentarse**
- Pasear mascotas
- **Pensar en cómo ahorrar o generar más dinero**
- **Cuidar a un familiar enfermo o con alguna discapacidad**
- **Ser cuidadores de niños que no están yendo a la escuela**

2. Dolores

- Descontrol de horarios
- Ansiedad
- Insomnio
- Falta de concentración
- Incertidumbre
- Ruidos en la casa
- Roce con miembros de la familia
- Tristeza
- Soledad
- Problemas económicos
- Falta de trabajo
- Falta de motivación
- Depresión
- **Estrés**
- Enfermedad
- No tener privacidad
- No tener dinero porque no se puede salir a trabajar
- Ver o leer noticias negativas
- **Pagar alquiler**
- **Pagar servicios públicos**
- **Pagar deudas**
-

3. Beneficios

- **Ocupar la mente para eliminar o disminuir problemas de conducta, trastornos, etc.**
- **Fortalecer y controlar el cerebro**
- **Fortalecimiento de la personalidad**
- **Aprender sobre nuevos temas, tareas o actividades**
- **Mejor convivencia familiar**
- **Fortalecimiento de lazos**
- **Acercarse a la autosuficiencia**
- **Incrementar iE e IQ**
- **Fortalecer lazos afectivos**
- **Incremento de la empatía, solidaridad, espíritu de comunidad, ayuda, colaboración, pensar en los demás**
- **Tiempo y espacio propio**
- **Aprender algo nuevo**
- **Diversión**
- **Escuchar música relajante**
- **Escuchar noticias positivas**
- **Fe en un ser superior**

Mapa de Valor

4. Aliviadores de dolor

- **Tiempo de Ocio y diversión**
- **Eliminar ansiedad**
- **Eliminar alfabetización**
-



5. Creadores de Beneficios

- **Proporciona una guía práctica para los cuidadores de niños**
- **Proporcionar nuevos temas, tareas o actividades**
- **Permite incrementar iE e IQ de las personas de tu círculo cercano**
-
-



6. Productos & Servicios

BAUL-E

Una caja con material de apoyo educativo para cuidadores de niños en hogares de escasos recursos económicos.

Homeschool in a box

- **Técnicas de pintura**
- **Técnicas de instrumentos musicales básicos (caseros)**
- **Técnicas de comunicación asertiva**
- **Técnicas y tips de organización en el hogar**
- **Cómo tener tu Huerto en casa**
- **Técnicas de respiración y meditación**
- **Frases motivacionales diarias**
- **Retos o desafíos diarios personales y colectivos**
- **Valores**
- **Digitales**
- **Físicos/tangibles**



02. Canvas de Modelo de Negocios

DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

El modelo de negocios es la forma en cómo tu iniciativa COVID-19 genera y entrega valor a su segmento de clientes/usuarios. Es un canvas para estructurar los elementos y etapas que componen la forma en la que tu iniciativa generará valor.

Es la definición de: qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, quién va a ser tu público objetivo, cómo vas a vender tu producto o servicio y cuál será tu método para generar ingresos”.

OBJETIVOS

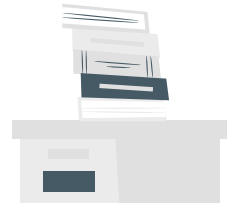
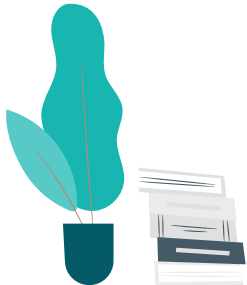
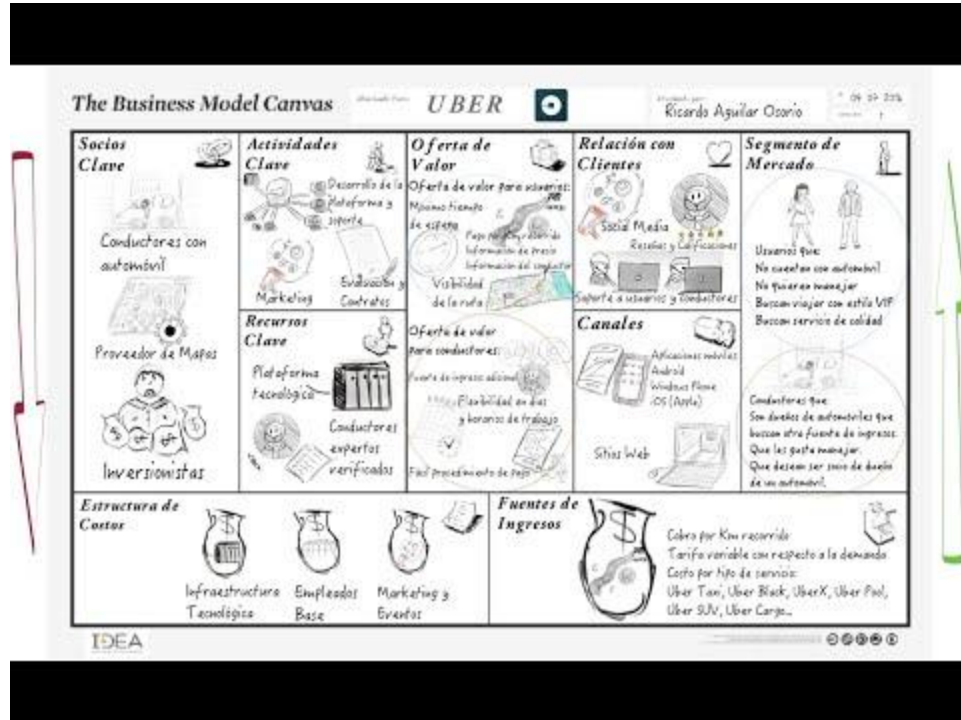
- Definir los siguientes puntos y su articulación:
- Cuál es tu propuesta de valor y para quién.
- Cómo vas a vender tus productos para generar utilidad y valor.
- Cómo vas a conseguir clientes y a conservarlos.
- Cómo te vas a mostrar ante el mercado.
- Cuál va a ser tu estrategia para salir al mercado: publicidad y distribución.
- Cómo vas a generar ingresos y beneficios.
- Cómo vas a generar un impacto positivo en contexto de la crisis de COVID-19.



Canvas de Modelo de Negocios



Canvas de Modelo de Negocios



Paso a Paso: Canvas de Modelo de Negocio

1. Consensuar grupalmente cada una de las secciones en el orden sugerido y completar los acuerdos en el "Documento de Trabajo".
2. Completar las secciones 1 y 2 con la propuesta de valor y el segmento de clientes/ beneficiarios.
3. Completar las secciones 3 y 4 con los canales y relación con el cliente. Completar la sección 5 con la fuente de ingresos.
4. Completar las secciones 6 y 7 con los recursos y actividades clave.
5. Completar la sección 8 con los aliados clave y la sección 9 con la estructura de costos.



01 – Propuesta de Valor

Bául-E es un baúl físico con **herramientas didácticas y pedagógicas** enfocado a hogares de escasos recursos de Latinoamérica. Dirigido a los cuidadores de niños(as) que no cuentan con escolarización en tiempos de Pandemia. A través de elementos de gamificación aprenderán jugando; se distraen y divierten. De esta manera, amortiguar los impactos negativos en su educación **durante el COVID-19.**

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

Que apostamos por una solución analógica en un contexto donde se piensa primero en las soluciones digitales pero que no se ajustan a la realidad de muchos países latinoamericanos donde la penetración del internet es baja (30-50%)

02 – Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)
Cuidadores de niños, de baja escolaridad, y con limitados ingresos económicos y con escasa o nulo acceso a internet.

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?

Los Baul-E son financiados por instituciones no-gubernamentales y empresas privadas como parte de sus programas de responsabilidad social-corporativa

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

Los cuidadores y Los niños

03 – Canales

¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

Los Bául-E se promocionarán en campañas televisivas, de radio y redes sociales.

¿Son estos los medios usuales en el sector?

Son los de mayor cobertura.

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

Los Bául-E serán distribuidos a través de convenios con empresas de distribución masiva (como la Coca-cola) que tienen alcance en la mayoría del territorio latinoamericano. Y distribuidos a través de redes de mini súper o tiendas de conveniencia en cada comunidad.

¿Existen restricciones comerciales para ello?

Se deben tener previsiones sanitarias en su manejo, dado el contexto del COVID. Y según las regulaciones de la OMS.

04 – Relación con clientes

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

Queremos crear comunidad. La comunidad Baúl-E

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

Son beneficios a nivel de educación y también de habilidades blandas, ya que los niños deben desarrollarse no sólo a nivel cognitivo, sino emocional

¿Tu relación con el cliente va a ser: -Personal, directa y por afinidad: cara a cara, telefónica... -Automatizada (email, buzones...)

-A través de terceros o representantes -Individual o colectiva -Autoservicio?

A través de terceros, de empresas B que se sumen a lograr este sueño por los niños latinos en la línea de la pobreza.

05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

Los Baul-E serán financiados por patrocinadores y organizaciones no gubernamentales

¿Cómo nos realizarán los pagos?

Estamos sujetos a los aliados clave que aporten dinero para ejecutar el proyecto

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

Subsidiar a través también de UNICEF

06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

Educadores/Pedagógos

Diseñadores de producto

Diseño gráfico, Mercadeo y Publicistas

Relaciones públicas

Expertos en gamificación

Expertos en Pedagogía infantil

Expertos en Andragogía

¿Qué recursos materiales necesitas?

Inversión, imprenta y producción, cajas con material reciclable. Elementos sostenibles

¿Qué recursos intangibles necesitas?

Ideas, imaginación, creatividad, motivación, perseverancia, sueños.

07 – Actividades clave

¿Cuales son las actividades claves que requiere la propuesta de valor?

Diseño de las actividades pedagógicas

Diseño del producto

Pruebas

Producción

Distribución

Mercadeo

¿Qué roles y funciones desempeñamos claves para la ejecución de nuestra propuesta?

Ideadores y agilizadores de proyectos de impacto social y educativo.

08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

Patrocinadores

ONGs

Gobiernos

¿Qué socios pueden ser clave para conseguir llegar a nuestros clientes?

Empresas de distribución

Red de supermercados - farmacias - Colmados

¿Quiénes son mis aliados?

Los aliados que se sumaron a cadadiacuenta.org

09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

Diseño

Producción

Pruebas

Mercadeo

Distribución

Atención al cliente

¿Recursos y actividades más costosas?

Producción

Distribución

¿Cual es el costo de nuestros canales?

Millones de dólares

03. SCAMPER

DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

Es una dinámica de expansión de ideas para pensar grupalmente en como poder hacer crecer la propuesta de volar de mi solución que se está planteando. La dinámica consiste en hacernos preguntas en función de cómo hacer para “Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner otros usos, Eliminar y Reordenar” nuestra solución.

OBJETIVOS

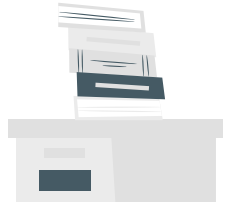
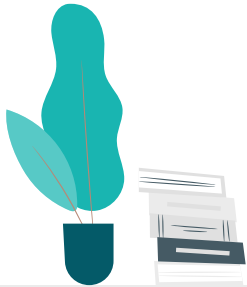
- Proponer variantes de expansión de la solución.
- Poder pensar en función de múltiples opciones de expansión de forma guiada.
- Estimular a los integrantes del grupo asignando ejes de enfoque específicos a cada uno para inspirar la creatividad.



SCAMPER

with cake!

i con bizcocho !



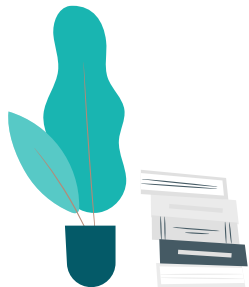
Paso a Paso: SCAMPER

1. Asignar las iniciales de SCAMPER a los participantes y darles tiempo para pensar opciones de expansión de la propuesta de valor.
2. Cada participante propone variantes a la propuesta de valor.
3. Consensuar y priorizar a nivel grupal las variantes de expansión más relevantes y ajustar nuevamente la propuesta de valor en el "Documento de Trabajo".



04. Postulación final

Diseñar un baúl con **herramientas didácticas y pedagógicas** enfocado a hogares de escasos recursos de Latinoamérica. Dirigido a los cuidadores de niños(as) que no cuentan con escolarización en tiempos de Pandemia. A través de elementos de gamificación aprenderán jugando; se distraen y divierten. De esta manera, amortiguar los impactos negativos en su educación **durante el COVID-19.**



Canvas de Validación

1. Cliente

Cuidadores de niños(as) que no cuentan con escolarización en tiempos de Pandemia. Con limitado acceso a internet.

2. Desafío

A) Validar la necesidad de un baúl físico

B) Validar que los retos de educación son importantes para los cuidadores

C) definir países meta



2. Propuesta de valor

Un baúl físico con **herramientas didácticas y pedagógicas** a través de elementos de gamificación

3. Beneficios

Son beneficios a nivel de educación y también de habilidades blandas, ya que los niños deben desarrollarse no sólo a nivel cognitivo, sino emocional.



4. Preguntas

¿Cuales son sus preocupaciones ahora que los niños están en casa y no pueden asistir a la escuela?

¿Como se distraen o divierten sus niños en estos días?

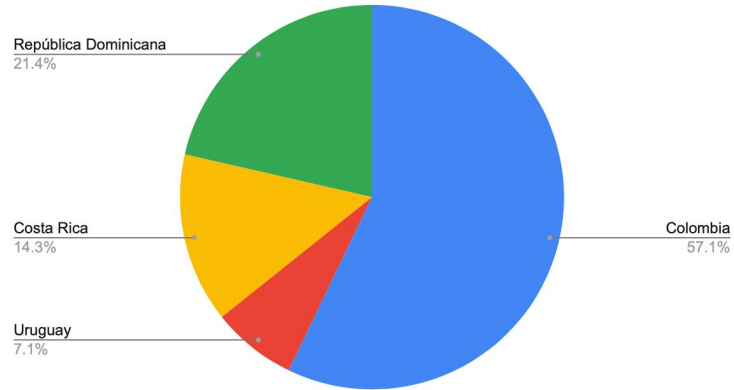
¿Tienen acceso fácil a internet? Si lo tienes, que valor tiene en contar con material físico?

¿Tienen algun material de la escuela o didáctico? La escuela ha mantenido comunicación y actividades en casa?

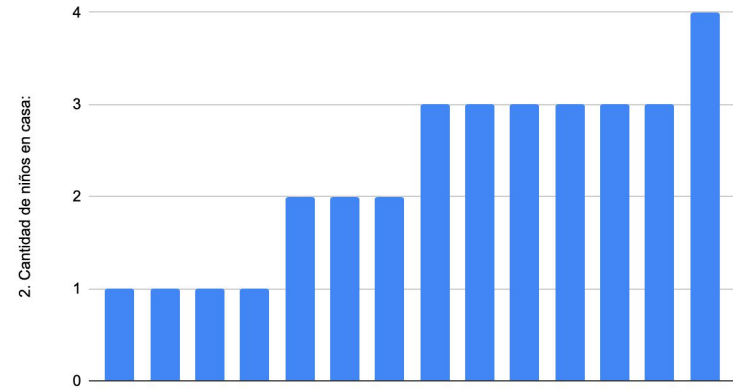


Resultados Validación

Count of 1. País y Región:

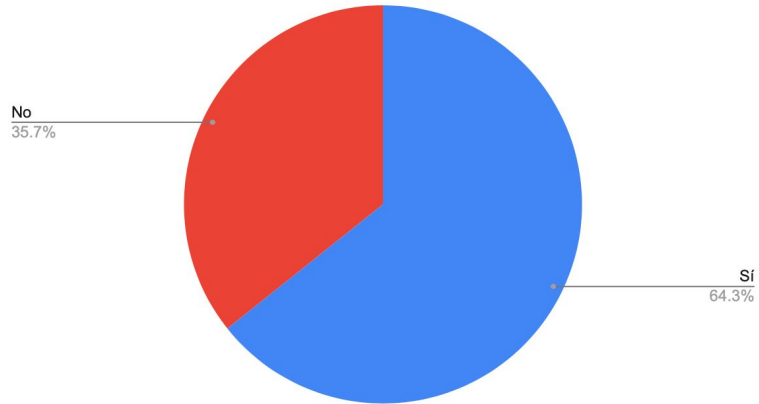


2. Cantidad de niños en casa:

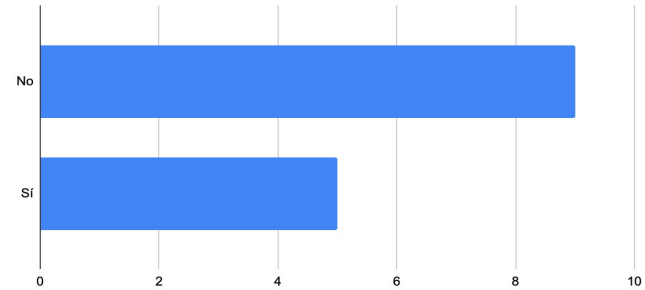


Resultados Validación

Count of 6. ¿Tienen acceso fácil a internet?

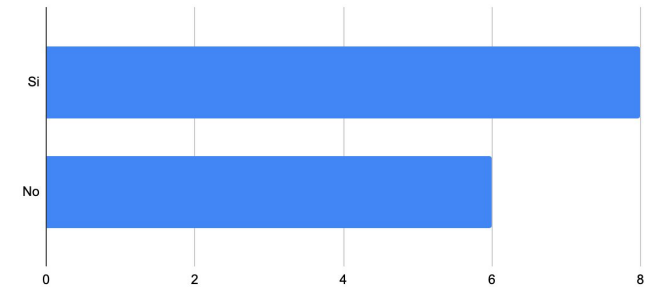


Count of 8. ¿Tienen algún material de la escuela o didáctico?



Count of 8. ¿Tienen algún material de la escuela o didáctico?

Count of 10. ¿La escuela ha mantenido comunicación y actividades en casa?



Count of 10. ¿La escuela ha mantenido comunicación y actividades en casa?

¿Cuáles son sus preocupaciones ahora que los niños están en casa y no pueden asistir a la escuela?

No encuentra qué hacer porque las clases son muy rápidas.
Generar ideas para que continúe trabajando en el desarrollo de sus habilidades e inteligencias
Que el niño se atrase en las clases
Nos preocupa el difícil momento que estamos pasando todos, mi hija aquí encerrada no hace nada, no va a la escuela
Mi preocupación es que les cueste adaptarse nuevamente a la modalidad anterior
Atrasos académicos de los niños porque la escuela no cuenta con un sistema educativo digital.
Que no avancen y se atrasen. Les han mandado muy poco por whatsapp, imágenes o así, y que lo vayan haciendo.

El covid 19, que mis hijos no estén en la escuela
La calidad de educación en casa
Les preocupa que se atrasen mucho más en las materias. Les cuesta mucho la lectura. Yo no terminé el Colegio, y no sé como ayudarlo. Y no tengo internet, tengo una materia nueva y no entiendo yo, ni ella. Quisiera poder imprimir o sacar.
Que no se pierda el año escolar. Por lo que estoy siguiendo las clase vía whatsapp
Principalmente que no están recibiendo clases, igual en casa se les está intentando enseñar mientras la escuela da opciones de aprendizaje en casa
Que se atrasen con las tareas escolares
El ingreso económico

¿Cómo se distraen o divierten sus niños en estos días?

Con el celular, jugar parqués, bingo, ver películas
Pintando, juegos a través de dispositivos digitales, películas, cocinando en familia, haciendo rutinas de baile
Como es en campo vamos a trabajar la leña para la casa y buscar alimento en las huertas, bañando los animales y aseo de la casa. Lavarse las manos.
Haciendo los quehaceres de la casa
Jugando a la pelota, mirando tele, dibujando, jugando en el celular de mamá
Hacer videollamadas con amigos, ayudar con las labores del hogar
Juegan en el patio, bola, o se ponen a dibujar. A veces sienten que no tienen nada que hacer pero se las ingenian.

Viendo tv
Leyendo, viendo TV o series de Netflix
Juegos de mesa, o películas en DVD... Me gustaria hacerle un bingo con las tablas de multiplicar pero no tengo tiempo.
Viendo la película muñequito y haciendo la tarea. Jugando con mami y papi
Estudiando y jugando
Televisión e Internet
Viendo películas

¿Qué valor tendría contar con una caja de material educativo y didáctico en físico?

Buenísimo porque así nos educamos y distraemos. Porque de lo mismo se aburre.
Muy alto a pesar de que las tenencias hoy en día son más digitales
Sería maravilloso para mí y muy grandioso para la enseñanza porque acá no lo hay
Sería lo mejor que mi hija pueda tener en estos momentos
Interesante
Súper chévere, me encantaría.
Si, ellos siempre buscan qué hacer y les gustaría. Hay vecinos que se las ingeniaron para hacer algunos juegos educativos y se los han compartido.

Sería excelente
Si se aprovecharía mucho, pero hay material que yo a veces no entiendo. Entonces si alguien pudiera explicarme como ayudarlo a las Niñas sería muy bien. Ponerme a jugar con Ellas algo.. Yo por ejemplo hacer un simple bingo de las tablas de multiplicar es difícil.
Sería de gran ayuda para poder continuar ayudando a los niños en casa
Mucho, se podrían hacer las clases que uno les intenta dar más didácticas, es importante que ellos no dejen de aprender así estén en casa
Gran valor
Mucho valor porque tienen poco con que entretenerse

¿Bajo qué medio ha mantenido la comunicación?

Plataforma de una universidad parroquiana
Digital
Ninguno
Ninguno
grupo de whatsapp y plataforma ceibal
Ninguno
Correo y WhatsApp, con alguna aplicación.

Ain la escuela no se ha pronunciado
WhatsApp
Todo lo Mandan por WhatsApp, entonces todo le toca verlo en el celular y copiarlo en hojas. Es difícil.
Whassp
Pues a veces hablando por WhatsApp, pero no dejan actividades para realizar en casa, solo la de la pequeña que está en un jardín infantil
Internet
WhatsApp y correo electrónico