

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



Nombre del
proyecto

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?

La Principal problemática que buscamos resolver, es el tiempo de atención a un accidentado desde que este marca al 107. Según datos oficiales del SAME, el proceso de Urgencias tarda 20 minutos. En la llamada, tiene que responder preguntas importantes para que urgencias pueda actuar; Ubicación, que ocurrió, como se llama, Alergias, entre otras. Si bien son preguntas fáciles, el accidentado puede encontrarse desorientado, tardando más en responderlas. En estas circunstancias, el tiempo cumple un rol crucial para la vida de la persona, Con tan solo unos minutos podemos hacer la diferencia



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 para esta problemática la nombramos Mediwel, una plataforma compatible para celulares, tablets y computadoras. En esta las personas pueden cargar su historial medico e ir actualizándolo con ayuda de un profesional de salud, deben incluir datos como la edad, DNI, obra social, nombre, entre otras. Además se sabrá su ubicación en tiempo real. La función principal de Mediwel es un botón de fácil acceso, que al pulsarlo, este avisará automáticamente a emergencias y le mostraría todos los datos del accidentado, previamente cargados. Esta función, reemplazaría las llamadas y las preguntas que se realizan en esta, con el resultado de la reducción radical del tiempo, mejorando así la organización del Servicio de emergencia.



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?

Nuestros usuarios van a ser todas las personas que tengan acceso a un celular o tablet con pantalla táctil y/o computadora. El mercado de nuestro emprendimiento es amplio ¿Por qué? Bueno, nuestra plataforma va a tener funciones secundarias que no interrumpen el uso de la principal. Entre estas se encuentran, e-commerce y publicidad de productos, servicios saludables y medicamentos, es decir que nuestros clientes serían farmacias online y negocios relacionados con la salud. Otra de las funciones es la de poder gestionar tus obras sociales, por lo que otro de nuestros clientes serían las obras sociales. Por ultimo el usuario también puede ser un cliente comprando productos dentro de la app y usando los medipuntos (explicación de medipuntos en diapositivas posteriores).



Aliados

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

Nuestros aliados y socios serán los mismos clientes, ya que las obras sociales, farmacias y negocios pueden ofrecer beneficios a los usuarios en nuestra aplicación, ayudando el crecimiento de todos.



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?

Mediwel se destaca del resto debido a que no existe plataforma o sistema que otorgue una solución como la nuestra y que contenga tanta variedad de funciones dentro suyo, somos los primeros en pensar que esto es un problema por lo que no tenemos competencia alguna. Esta plataforma puede cambiar y revolucionar el futuro de la salud y por eso creemos que nuestra solución es especial.

Además los beneficios que podemos generar en los usuarios son inmensos y de mucho valor ya que se trata de su propia vida en caso de que esta este en peligro.



Aplicabilidad

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



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?

Mediwel se encuentra en la etapa de ideación, el proyecto está completo pero siempre surge una nueva idea que se le puede añadir o cambiar para que sea más eficiente. Tenemos un pequeño diseño (boceto) que lo mostramos en nuestro video, más allá de eso todavía no lo empezamos a desarrollar, están las ideas, falta el desarrollo. Queremos ganar esta competencia, para capacitarnos correctamente y poder cumplir nuestro sueño de revolucionar el sistema de salud y que mejor que recibiendo ayuda de profesionales.



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?

Actualmente nuestro objetivo es lograr el desarrollo de la plataforma para poder lanzarla. Una vez asentada, nuestro gran objetivo va a ser, además de actuar rápido ante una urgencia, prevenirlas observando los historiales clínicos de distintas zonas. Por ejemplo vamos a poder observar que en "x" zona hay más problemas respiratorios. Con esta información podemos detectar el porqué de este problema y si se debe a un factor externo de contaminación del aire. A mediano plazo de la plataforma, planeamos agregar un nuevo apartado para las mascotas, en el cual podremos seguir el registro vacunatorio de nuestra mascota y más.



Fuentes de ingresos

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

Nuestras fuentes de ingresos se basarían en 3 ramas:

- Publicidad (siempre relacionada a la salud)
- Venta del producto a obras sociales
- Comisiones por venta a los negocios y farmacias

Para generar mas ingresos se nos ocurrió una idea de moneda de la plataforma, los medipuntos, que se pueden ganar mirando publicidad y mediante los cuales puedes comprar productos dentro de la app, al realizar la compra al vendedor se le abonaría en pesos.



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?

Detrás del proyecto nos encontramos 3 alumnos de 4to año de secundario (Colegio ITC de Neuquén), ahora mismo estamos centrados en la misma tarea, ayudar con ideas para mejorar la plataforma, uno de nuestros compañeros de equipo va a ayudar con el desarrollo de la plataforma en la parte de celulares y tablets ya que tiene algunos conocimientos de desarrollo de apps.

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