

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



MiniSoft | ENVII

"Usted tiene contacto con sus clientes"

socialab



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?

MiniSoft ENVII plantea resolver la problemática de gestión de los pequeños emprendedores de rubro gastronómico y de artículos de almacén. (Rotiserías, Food Truck, confiterías, almacenes, etc.)

- Infomes envíos

- Compra y venta

- Utilidades, para la toma de decisiones de manera online o exportar planillas de excel con infomes periodicos.



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!

MiniSolt ENVVI es una Web App un con complemento Offline y otro Online de esta manera puede ser usado desde una celular, tablet o PC. La idea principal es ser una solución móvil y tenerla siempre a mano.



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?

Los pequeños emprendedores de rubro gastronómico y de artículos de almacén. (Rotiserías, Food Truck, confiterías, almacenes, etc.)



Aliados

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

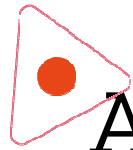
- . Las Cámaras de Comercios de las diferentes localidades
- . Agencias de Desarrollo de las localidades
- . Emprendedores del rubro gastronómico y de alancen



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?

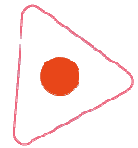
Existen otras soluciones de gestion pero son mas costosas para los pequeños emprendedores y los servicios adicionales estan basados en comisiones y no en una tarifa plana. Por otra parte si realiza el servicio con una plataforma externa no tiene contacto estrecho con sus clientes y no puede enviarle sus promociones o descuentos .



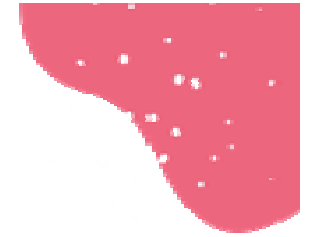
Aplicabilidad

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

En la provincia de Neuquen como en todo el pais hay pequeños emprendedores que no tienen acceso a plataformas de ventas y de gestion digital (E-Commerce con herramientas de Geo Localizacion) por sus costos de comision.



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?

El proyecto se encuentra en una etapa de diseño.





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?

Un tiempo aproximado de 3 meses.

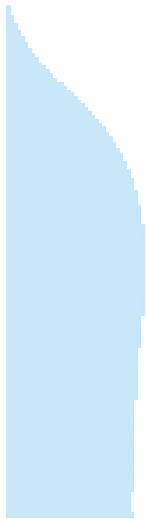


Fuentes de ingresos



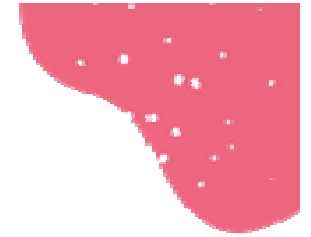
9. Fuentes de Ingresos: ¿cuáles son sus posibles formas de generar dinero para hacer sostenible el negocio?

Pago de mebrecias por usar la plataforma con la cual pueden hacer uso de sus servicios.





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?

Marcelo Ontiveros Analista de Sistemas.



Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



socialab

CENTRO PYME
ADENEL
OFICINA DE SERVICIO AL
SUBSECTOR NEUQUÉN

NEUQUÉN
CABA 2012

LABORES
COMERCIALES

Pan American
ENERGY