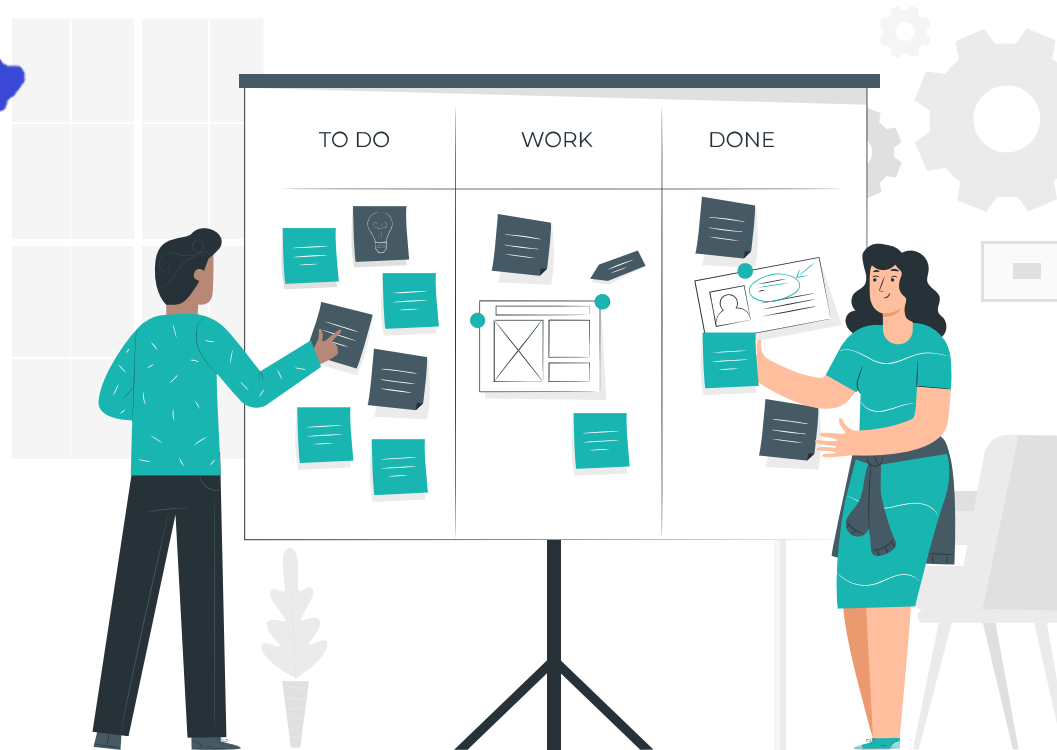


CADA
DÍA
CUENTA

LATAM HACKATHON
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



Material Sábado



01 – Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

- Llegar a una mayor población (con diversidad funcional)
- Es gratuita

¿Consideraciones a tener en cuenta en contexto covid-19?

- Tener herramientas emocionales para dar apoyo en esta situación COVID-19 (tipo cápsulas)
- Educación continua al poder trabajar desde su casa (cambio de paradigma)

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

- Acceso a la educación
- Mejorar calidad de vida (conocimiento es poder)
- Facilita el trabajo autónomo

02 – Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)

Papás: 19 años en adelante, con hijos en edad escolar, NSE medio, son estudiantes o con educación incompleta, trabajan en puestos administrativos, operativos, o en trabajos no muy especializados.

Niños escolares: con edades entre 5 a 12 años en promedio, pertenecen a familias con recursos limitados. Que tengan acceso a algún dispositivo electrónico.

Adolescentes de colegios: con edades entre 13 a 18 años, pertenecen a familias con recursos limitados. Que tengan acceso a un dispositivo electrónico.

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

- Plataforma gratuita
- Acceso voluntario o a través de una escuela
- El decisor depende del segmento al que le hablemos
-

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

- Papás
- Niños escolares
- Adolescentes de colegios
- Escuelas
- Maestros

NOTAS ADICIONALES

Considerar que el acceso a internet y dispositivos electrónicos puede ser limitado en este segmento de población, por lo cual debemos considerar la ampliación a otras metodologías de distribución material.

Tenemos muchas Realidades educativas en Latinoamérica y debe adaptarse y forma de reaccionar ante las mismas.

Definir si será una plataforma colaborativa o con información predeterminada

03 – Canales

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

- Redes sociales
- Las escuelas
- Medios de comunicación en general

¿Son estos los medios usuales en el sector?

- Si

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

- Plataforma digital con acceso al público

¿Existen restricciones comerciales para ello?

- Podría existir alguna restricción del Ministerio de educación del país.

04 – Relación con clientes

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

- Es auto gestionada en la plataforma digital
- Mas automatizada

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

- Acceso a la educación de manera más fácil
- Es gratuito
- Disminución de costos asociados (transporte, libros, alimentación, etc)

¿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?

- Automatizada

05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

- Inversores ángeles
- Contemplar la venta de módulos del Sistema o plataforma
- Venta de publicidad de productos asociados (cuadernos, etc)

¿Cómo nos realizarán los pagos?

- No aplican

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

- No aplica en la primera fase

06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

- Inversores ángeles
- Maestros
- Instituciones (Ministerio de educación, etc)
- Desarrollador y administrador de la página

¿Qué recursos materiales necesitas?

- Computadores
- Dominio, hosting
- Contenidos
- Materiales
- Internet

¿Qué recursos intangibles necesitas?

- Conocimiento
- Tiempo para creación

07 – Actividades clave

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

- Determinación de lineamientos educativos.
- Programación y diseño de la plataforma.
- Búsqueda y obtención de patrocinadores.

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

- Líder de Proyecto (que controle todos los detalles).
- Desarrollador: quien mantiene arriba la plataforma, realiza cambios, sube materiales.
- Usuario administradores: quienes estén autorizados para subir información.
- Community manager: manejar redes sociales y comunicación en general.

08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

Empresa de sistemas (Desarrollo de software).

Empresa agencia de publicidad (diseño, creatividad, contenido didáctico, etc).

Voluntarios

Empresas de hosting y dominio (GreenGeek)

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

Medios de comunicación

Influencers

ONG (ejemplo: Unicef)

Bancos

Universidades

¿Quiénes son mis aliados?

- Ministerio de educación

- Unicef

- Instituciones locales interesadas en la educación de los niños, niñas y adolescentes

09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

- Interfase
- Dominio, hostings

¿Recursos y actividades más costosas?

- Desarrollo de Contenido

¿Cual es el costo de nuestros canales?

- Internet (depende de las personas que tengan acceso)

04. Postulación final

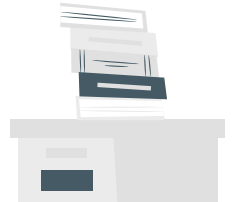
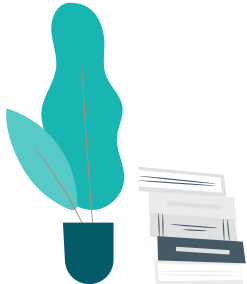
Es una plataforma gratuita dirigida a escuelas primarias y secundarias; a personas que cuenten con acceso a internet y tecnología. Uno de los retos que se quiere lograr es que sea inclusiva para personas con diversidad funcional o que tienen una lengua madre diferente al Español.

Que fomente los foros de aprendizaje entre diferentes grupos sociales, contando con videos tutoriales, herramientas emocionales para dar apoyo. Para mayor facilidad de uso de la plataforma, tiene que ser sencilla práctica y amigable con diferentes niveles de escolaridad, de manera que no sea abrumadora.

Considerar que el acceso a internet y dispositivos electrónicos puede ser limitado en este segmento de población, por lo cual debemos considerar la ampliación a otras metodologías de distribución material.

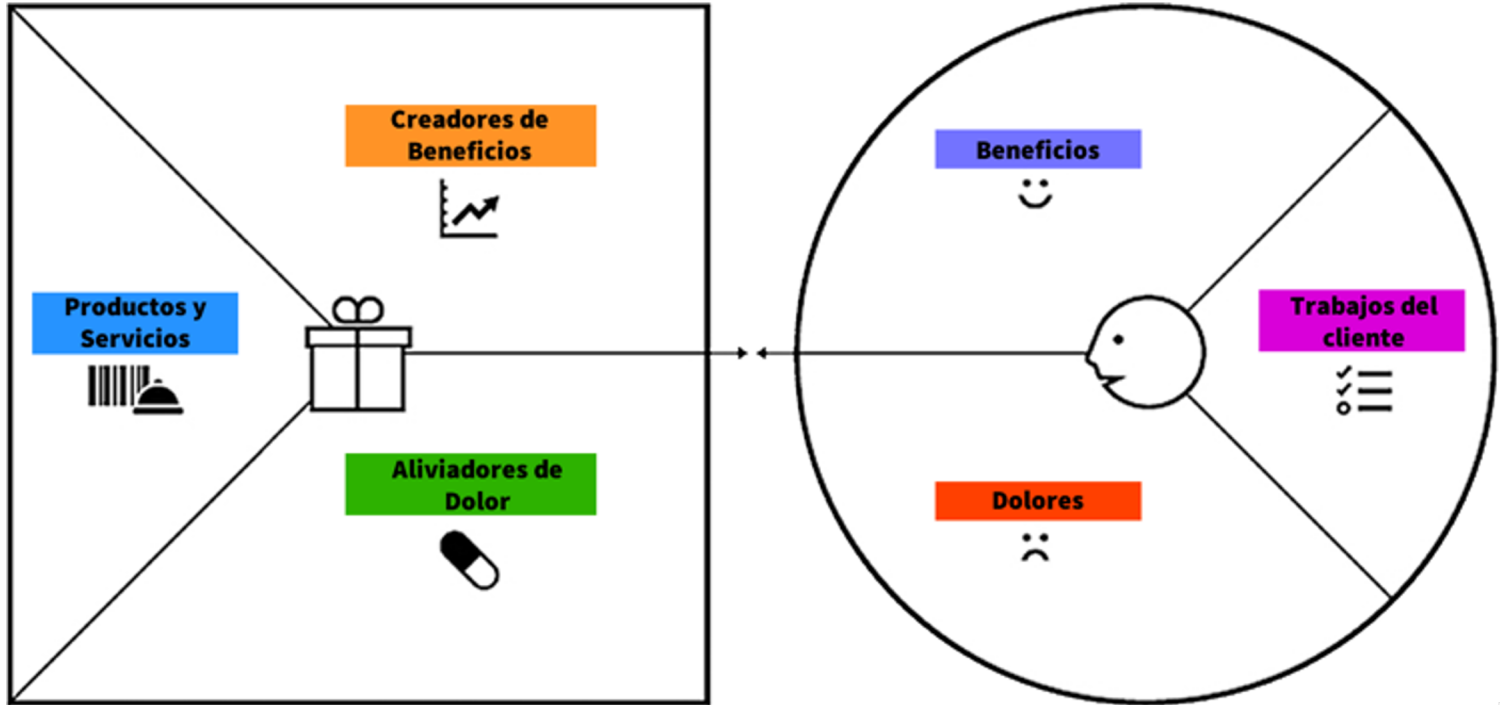
Tenemos muchas realidades educativas en Latinoamérica y debe adaptarse y forma de reaccionar ante las mismas.

Definir si será una plataforma colaborativa o con información predeterminada.












Canvas de Propuesta de Valor

I
M
P
R
I
M
I
R



Canvas de Modelo de Negocio

<p>Socios clave </p> <p>Empresa de sistemas Agencia de publicidad Voluntarios Empresas de hosting y dominio Medios de comunicación Influencers ONG (ejemplo: Unicef) Bancos Universidades Ministerio Educación</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Determinación de lineamientos educativos. Programación y diseño de la plataforma. Búsqueda y obtención de patrocinadores.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Inversores ángeles Maestros Instituciones (Ministerio de educación, etc) Desarrollador y administrador de la página</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Plataforma de acceso gratuito, que incluirá herramientas emocionales para mejorar la calidad de vida de los usuarios.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Es auto gestionada y automatizada</p> <p>Canales </p> <p>Redes sociales Las escuelas Medios de comunicación en general</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Niños escolares de 5 a 12 años Adolescentes de colegios de 13 a 18 años Papás con hijos entre 5 y 18 años de NSE medio, con estudios incompletos, que trabajan en puestos administrativos y no especializados</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Interfase Dominio, hostings Desarrollo de contenido Internet</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Inversores ángeles Contemplar la venta de módulos del Sistema o plataforma Venta de publicidad de productos asociados</p>		



GRACIAS

¿Dudas, consultas?

contacto@cadadiacuenta.org
<https://cadadiacuenta.org/>



CREDITS: This presentation template was created by [Slidesgo](#), including icons by [Flaticon](#), and infographics & images by [Freepik](#)

