

# EduCom



**Hackatón**  
EDICIÓN SANTA CRUZ




# Índice

- Desafío: ¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?
- Solución: ¿cuál es su propuesta de solución?
- 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?
- Aliados potenciales: ¿quiénes pueden ser sus aliados? ¿Quiénes pueden integrar su red de socios y/o proveedores?
- Valor diferencial: ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios?
- Proyección temporal: ¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada?
- Fuentes de Ingreso: ¿cuáles son sus posibles fuentes de ingresos?
- Equipo y capacidades: ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?



# Desafío

- Dificultad de acceso de trabajo a profesionales.
  - Poca cantidad de oportunidades de trabajo.
- 



# Solución

- Acercar a empresas con los talentos profesionales mediante la creación de una comunidad profesional con intereses afines para la resolución de alto impacto de problemas empresariales de la región, lo cual permitirá explotar el talento de los profesionales aplicando los conocimientos técnicos especializados y creación de un ecosistema emprendedor.




# Segmento del mercado

- Personas jurídicas:

- Instituciones públicas o privadas con o sin fines de lucro que tengan una problemática a ser resuelta.
- Instituciones públicas o privadas con o sin fines de lucro que necesiten capacitar a su personal.
- Gobierno y estado.

- Personas naturales:

- Profesionales y técnicos en general.




## Aliados potenciales: ¿quiénes pueden ser sus aliados?

- Grandes empresas, medianas y pymes.
- Profesionales con basta formación y experiencia en el campo de acción.
- Inversores.
- Consultoras.
- Universidades / centros educativos superiores.
- Consultores independientes.



# Valor diferencial

- Nuestra propuesta permitirá generar un vínculo más estrecho entre empresas, universidades y profesionales al solucionar problemas reales haciendo uso del potencial del capital humano profesional que se tiene.
- Aumentará la visibilidad hacia las empresas del talento humano con el que se cuenta.
- Brindará mayor oportunidad de acceso a trabajo formal en empresas.
- Promoverá la creación y desarrollo de un ecosistema emprendedor e innovador.




# Proyección temporal:

- ▶ A 04 meses.








## Fuentes de Ingreso: ¿cuáles son sus posibles fuentes de ingresos?

- Opciones de cuotas por inscripción a usuarios Premium, usuarios convencionales y usuarios de capacitaciones específicas, tanto para empresas como personas individuales.
- Pago de cuotas diversificadas por capacitaciones virtuales y presenciales.
- Pago por acceso a derecho de revisión detallada de una problemática de empresas terceras.
- Pago diferenciado por problemática resuelta.
- Porcentaje por cada emprendimiento realizado.



## Equipo y capacidades: ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?

- Somos un equipo multidisciplinario de profesionales con conocimientos especializados en ramas de mejora de procesos, innovación, desarrollo de energías limpias y estudio de suelos.
- Al ser un equipo multidisciplinario, contamos con alta capacidad de gestión y negociación para poder conseguir las alianzas estratégicas con diferentes industrias a las que nos desarrollamos.