

HACKATÓN PAE

El futuro cuenta con vos

www.hackatonpae.com

Entregable 2

¡Buen día, equipo!

¡Ojalá hayan arrancado el día con todas las pilas! Tenemos por delante una jornada bien activa. Ayer hicieron el ejercicio de indagar sobre las problemáticas que les interesan y definieron sobre cuál van a trabajar puntualmente. Ahora llegó el momento de pensar **soluciones**.

Desafío 1: Lluvia de ideas

Vamos a empezar por un ejercicio llamado “lluvia de ideas” o “brainstorming”. Su objetivo es generar la **mayor cantidad de ideas** como posibles soluciones para la problemática que seleccionaron. Se preguntarán: “¿cómo podemos llevar a cabo una lluvia de ideas? Y, además, ¡online!”. Vamos de a poco.

Con la problemática siempre presente, hagan el intento de pensar fuera del molde e idear muchas y variadas soluciones posibles. Lo importante en este ejercicio es que **se lleven al límite de su imaginación**, y que de esta forma podamos **generar opciones** para más adelante **elegir opciones**. Para esto, los invitamos a llevar a cabo los siguiente pasos:

1. Tengan siempre presente el problema sobre el cual quieren generar una solución.
2. Utilicen una plataforma compartida sobre la que pueden volcar sus ideas. Les recomendamos usar [Miró](#), [Mural](#), [Note App](#) o simplemente [Google Drive](#).
3. Este paso es de trabajo individual. Durante diez minutos, cada miembro del equipo debe volcar la mayor cantidad de ideas en la plataforma compartida. Consejo: escriban solo una idea por cada “post-it” virtual, de forma breve y concisa. ¡No importa si parecen tontas o imposibles de realizar! Todas deben ser bienvenidas. Lo principal para generar un brainstorming efectivo es **no juzgarse** y no decir “no” a las propias ideas. Lo que aparece por mi cabeza, queda volcado en un “post-it” virtual.
4. Terminado el tiempo destinado a la generación de ideas, léanlas todos juntos y expliquen las que no estén del todo claras.
5. Agrupen las ideas que parecen similares o que tienen factores en común.

Consejo: la siguiente tabla puede servirles para tener ideas disruptivas e innovadoras.

Técnica	Forma tradicional	Forma disruptiva
Inversión Voltear la situación normal	Los taxistas llevan a los pasajeros	¿Qué tal si los pasajeros se convierten en taxistas? Ejemplo: Uber
Integración Integra una propuesta con otra propuesta	Quiero comprar zapatos, voy a la zapatería. Quiero comprar ropa, voy a una tienda.	*¿Qué pasaría si pudiera comprar todo en el mismo lugar? Ejemplo: shopping.
Exageración Presionar algo hasta su expresión más extrema	Se puede aprender idiomas en escuelas y academias en horarios determinados, pagando una tarifa.	¿Qué pasaría si pudiera aprender idiomas en cualquier horario y lugar, gratis? Ejemplo: Duolingo.
Adición Agregar algún elemento nuevo	Con Mercado Pago yo puedo pagar los productos que compro en Mercado Libre.	¿Qué pasaría si además pudiera pagar productos en locales físicos, invertir plata o pedir préstamos? Ejemplo: Mercado Pago Actual.
Sustracción Quitar algo	Con Ares tengo que bajar cada canción que quiero escuchar.	¿Qué pasaría si pudiera escuchar las canciones sin descargar ninguna? Ejemplo: Spotify.
Diferenciación Segmentar la propuesta.	Todos los cursos tienen un docente a cargo de los alumnos.	¿Qué pasaría si cada alumno tiene un docente particular?

Desafío 2: elección de la idea

Hecha la lluvia de ideas, deben elegir cuál es la propuesta que quieren desarrollar. De las ideas que surgieron en el ejercicio anterior, voten las tres que les parezcan más atractivas. Hasta pueden generar nuevas ideas que sean la suma o conjunción de mas de una que hayan puesto.

Después explíquenlas de acuerdo al siguiente formato:

- ¿Qué pasaría si hacemos...?
- Por medio de: ...
- Dirigido a: ...

Por último, ¡@s invitamos a evaluar las ideas utilizando los siguientes criterios:

Puntuación: 3 puntos si la respuesta es sí 2 puntos si la respuesta es creo que sí 1 punto si la respuesta es no	Idea 1	Idea 2	Idea 3
¿Esta idea resuelve la problemática?			
¿Esta idea aprovecha los talentos y recursos del equipo?			
¿Esta idea es realizable en el corto o mediano plazo?			
¿Me gusta o quiero trabajar para materializar esta idea?			
TOTAL			

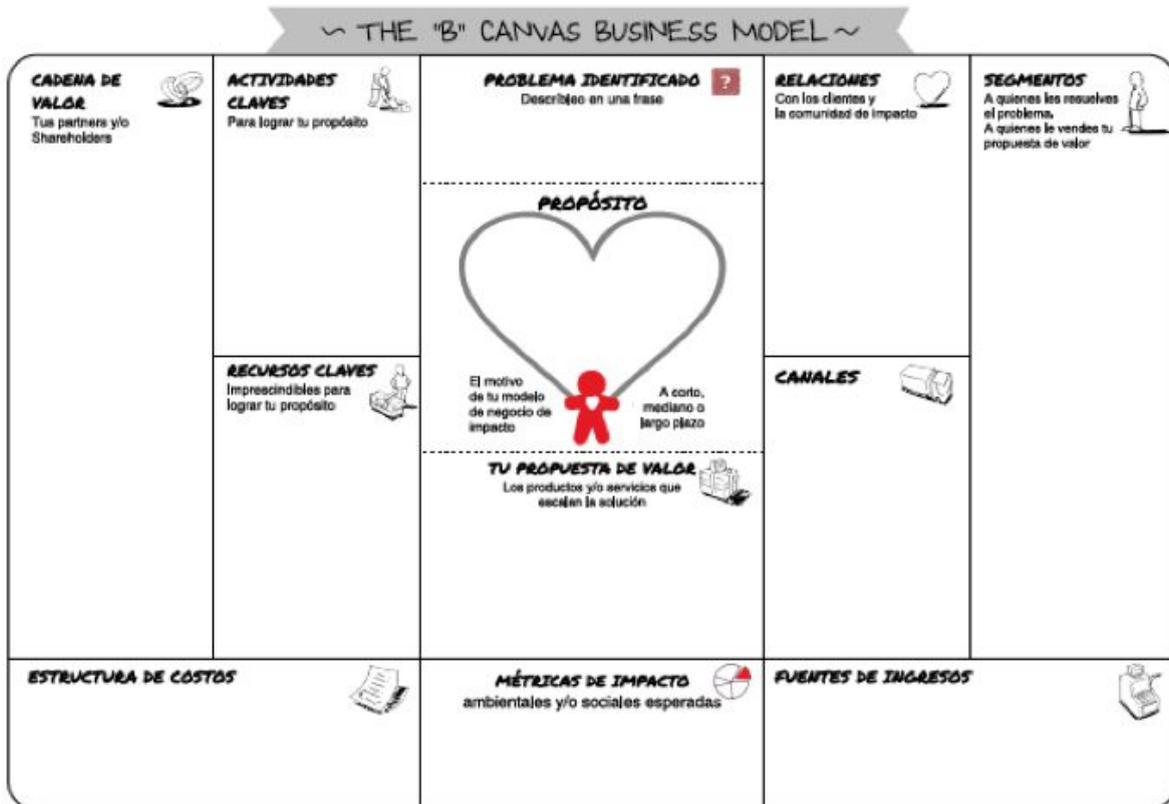
Pueden sumar el puntaje de todos los integrantes del equipo para reconocer cuál es la idea ganadora y sobre la que van a trabajar o decidirla por consenso.

Desafío 3: modelo de negocios

Ya tienen la idea de solución para la problemática elegida. El siguiente paso es seguir profundizando para convertirla en un negocio sostenible.

¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor. El Modelo de Negocios “Canvas B” es un esquema para organizar un modelo de negocio de impacto social y ambiental. [Tienen un modelo de Canvas B editable adjunto a esta guía de trabajo que pueden utilizar para completar este entregable. Ese archivo es el que tienen que cargar a la plataforma <https://comunidad.socialab.com/challenges/hackatonpae> en el campo “Modelo de negocios Canvas B”.](#)



A continuación, incluimos la definición de una de sus partes.

- **Problema:** Un problema es una situación vigente con características específicas que afectan de manera negativa a un grupo de personas, a una comunidad y/o al ambiente y que se puede evitar.
- **Propósito:** La razón de ser del negocio, los objetivos que se quieren alcanzar.
- **Propuesta de valor:** Conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico.
- **Segmentos de mercado:** Los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa. Es importante diferenciar, entonces, entre **clientes** y **usuarios**. El **cliente** es la persona o entidad que paga por un producto o servicio, en cambio, el **usuario** es la persona que utiliza un producto o servicio, es decir, el destinatario final.
- **Recursos clave:** Activos más importantes para que un modelo de negocio funcione. Pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos.
- **Canales:** Modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor.
- **Fuentes de ingreso:** El flujo de caja que genera una empresa en los diferentes

segmentos de mercado (para calcular los beneficios, es necesario restar los gastos a los ingresos).

- **Actividades clave:** Acciones más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione.
- **Asociaciones clave:** Red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio.
- **Relaciones con los clientes:** Los diferentes tipos de relaciones que establece una empresa con determinados segmentos de mercado, Éstas podrían ser: transaccionales, directas, indirectas, automatizadas, personalizadas, entre otras.
- **Estructura de costos:** Todos los costes que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio.
- **Métricas sociales y ambientales:** La medición del impacto social y ambiental ayuda a las empresas a identificar oportunidades y riesgos asociados a la gestión de un proyecto o proceso y a mejorar la comunicación y el diálogo con grupos de interés clave.

Chequeo rápido:

	Objetivo	Tareas	¿Pudieron resolverlo?
Desafío 1	Generar la mayor cantidad de ideas posible	Llevar a cabo la lluvia de ideas	Sí/No todavía
Desafío 2	Reconocer la idea preferida por la mayoría	Votar las mejores ideas	Sí/No todavía
Desafío 3	Desarrollar el modelo de negocio de la solución	Completar el canvas B	Sí/No todavía

Una vez que hayan resuelto las actividades del día, hagan su entrega en la plataforma <https://comunidad.socialab.com/challenges/hackatonpae>. Les dejamos además [este tutorial](#) por si tienen dudas de cómo usarla. ¡Recuerden que deben hacerlo antes de las 23:59 hs del sábado!

¡Vamos, equipo! Recuerden que todo el esfuerzo que están haciendo es para ayudar a crear un futuro mejor después de la pandemia.

Próximos pasos

Nos encontramos hoy sábado a las 15 hs en el vivo de [YouTube](#) y [Facebook](#) en los perfiles de Socialab Argentina o en www.hackatonpae.com, para escuchar a **Santiago Bilinkis** que nos hablará sobre los aprendizajes para la vida que nos dejó la pandemia.

Además, hoy a las 19 hs tendremos otro vivo en los mismos canales para dar cierre al segundo día de trabajo, y mañana domingo 14 nos encontramos a las 10 hs también en un vivo.