

## PITCH DECK

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a [www.hackatonpae.com](http://www.hackatonpae.com) botón CARGAR ENTREGABLES



# Proyecto ITVE



Implementación de Tecnología Virtual en Educación



## Hackatón

EDICIÓN SANTA CRUZ

# Índice

1. **Desafío:** *¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?*
2. **Solución:** *¿cuál es su propuesta de solución?*
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?*
6. **Proyección temporal:** *¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada?*
7. **Fuentes de Ingreso:** *¿cuáles son sus posibles fuentes de ingresos?*
8. **Equipo y capacidades:** *¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?*



# Desafío

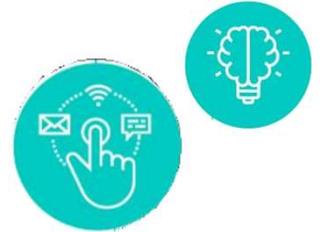
Brindar respuesta a la necesidad que existe en las comunidades de la Provincia de Santa Cruz, para dar a conocer el patrimonio cultural, social y natural que habitan.

Dificultad que hoy tiene su mayor barrera en el Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio, pero que también es generada por la distancia y costos de traslado.



# Solución

Ofrecemos posibilidades para que los integrantes de cada escuela, institución o comunidad, desarrollen competencias y habilidades, que les permitan generar recorridos virtuales con el propósito de difundir y poner en valor la riqueza patrimonial, cultural y natural de su entorno.



# Segmento de mercado

Nuestros clientes son instituciones educativas estatales o privadas, formales o no formales que quieran desarrollar conocimiento y valor sobre su entorno, implementando experiencias de realidad virtual y generando nuevas habilidades entre su comunidad.

También apuntamos a prestadores turísticos que quieran dar a conocer su oferta mediante experiencias virtuales, capacitando a su personal en la producción de contenido propio o adquiriendo recorridos creados según su necesidad, para difundir su oferta y aumentar sus ingresos.

Además, vemos como posibles clientes a los jóvenes que buscan insertarse laboralmente, aprendiendo a desarrollar productos transmedia de realidad virtual.



# Aliados

Empresas tecnológicas que se dedican al desarrollo de tecnología de realidad virtual.

Instituciones Educativas.

Centros de Formación Formal y no Formal.

Prestadores turísticos.

Municipalidades, Ministerios de Turismo, Educación e Industria.





# Valor diferencial

La experiencia de poder desarrollar productos y recursos de realidad virtual, propios y originales, les permite a nuestros usuarios explotar su creatividad y adentrarse en el mundo de la programación generando contenidos Transmedia.

Nos centramos en que puedan construir el conocimiento y las competencias necesarias para el futuro en la industria del contenido virtual.

Desde la fabricación de los dispositivos de realidad virtual, con recursos económicos como el cartón, hasta la capacitación para generar contenidos que integran efectos de sonido, música, relatos e imágenes, adaptables a los intereses de cada usuario o comunidad.

Buscamos generar aprendizajes relevantes, que transformen a los usuarios en productores de experiencias virtuales, preparándolos para los empleos del futuro, despertando la curiosidad y conocimiento sobre su entorno.

# Proyección temporal

El proyecto es de aplicación a corto plazo, casi inmediata.

Primero necesitamos validar nuestro producto, mediante encuestas a instituciones educativas y de turismo, que nos permita conocer si lo que ofrecemos es viable y si están interesados en invertir para esta posibilidad de desarrollo.

De obtener un buen porcentaje de respuesta positiva, avanzaríamos en la oferta de una prueba piloto, para evaluar los resultados pedagógicos del aprendizaje.

Una vez realizados los ajustes necesarios, ya podríamos ofrecer capacitaciones intensivas en el desarrollo de estas habilidades.



# Fuente de ingresos



Esperamos obtener ingresos de nuestros clientes, que son instituciones educativas, estatales o privadas, formales o no formales, dispuestas a invertir en el desarrollo de experiencias de realidad virtual y el conocimiento de nuevas habilidades TIC para su comunidad.

También prestadores turísticos que quieran dar a conocer su oferta mediante experiencias virtuales, capacitando a su personal en la producción de contenido propio o adquiriendo recorridos creados por nosotros para difundir su oferta y aumentar sus ingresos.

También, vemos como posibles clientes a los jóvenes que buscan insertarse laboralmente aprendiendo a desarrollar productos transmedia de realidad virtual.

# Equipo y capacidades

## Rafael López.

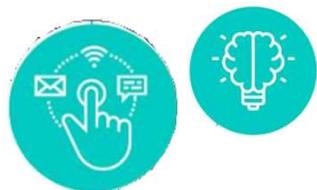
Profesor en Cs. De la Comunicación – Director de Escuela Secundaria- Docente de TIC y Educación en ISFD 810 – Facilitador Pedagógico de Educación Digital Chubut – Miembro del Proyecto Profe-Bot 🤖

## Gustavo Caballero.

Docente y formador en TIC para educación primaria y secundaria– Técnico en instalación de Software y Hardware– Facilitador Pedagógico de Educación Digital Chubut especialista en seguridad en internet – Miembro del Proyecto Profe-Bot 🤖

## Reinaldo Monges.

Técnico programador y docente – Participó en el desarrollo del SO Huayra par Conectar Igualdad– Facilitador Pedagógico de Educación Digital Chubut – Miembro del Proyecto Profe-Bot 🤖



**Hackatón**  
EDICIÓN SANTA CRUZ

¡Muchas gracias!



socialab

MINISTERIO DE  
LA PRODUCCIÓN  
COMERCIO E INDUSTRIA



Pan American  
**ENERGY**