

# Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30  
de octubre



## PITCH DECK



# Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30  
de octubre



# ECO-OPTIMO

socialab

CENTRO PYME  
ADINEU  
INICIATIVA DE DESARROLLO  
ECONÓMICO EN NEUQUÉN

NEUQUÉN  
PROVINCIA  
JUNTOS  
SOPORTAMOS  
MÁS

Pan American  
ENERGY

# 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?

Nuestro objetivo desde ECO-OPTIMO es eliminar los basurales a cielo abierto. Causantes de la destrucción de nuestros espacios verdes, generadores de enfermedades que afectan especialmente a las familias más vulnerables y contaminante de nuestros ríos y lagos.



# 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!

Proponemos una solución en la que todos seamos partícipes. Creemos fervientemente que la única manera de acabar con los basurales es llegando a la sociedad, haciéndola tan responsable de la solución como nosotros, pero haciéndolo de una manera interactiva y que ellos no consideren un trabajo.

Para lograr esto utilizaremos nuestra app. Esta servirá para que el usuario lleve una cuenta de todo lo que va reciclando y obtenga productos reciclados al cumplir ciertos logros. Para poder darles uso estos deberán separar sus residuos y depositarlos en los iglús, que luego nosotros recogeremos y llevaremos a nuestras plantas verdes. En estas, se hará el proceso de reciclado correspondiente y se crearán productos de construcción y decoración para que sean comercializados.



# 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?

Estos productos serán vendidos al igual que los que se encuentran en el mercado, a un precio similar pero con la diferencia de que son creados con materiales reciclados.

Nuestros clientes serán tanto jóvenes como adultos. Los primeros tendrán la oportunidad de disfrutar de las distintas actividades que posee la app en donde aprenderán sobre medio ambiente, y los últimos serán los que realicen el reciclaje y compraran los productos. También las empresas a través de las distintas opciones que poseen específicamente para interactuar con los usuarios.



# Aliados

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

Preparamos posibles alianzas con empresas de distintos rubros, a las que les proponemos que nos entreguen sus residuos a cambio de ser mencionados en nuestra app, en donde se podrá ver cómo estas empresas reciclan y mientras más lo hagan mayor valoración tendrán. Se generará entonces una imagen positiva en estas y disminuirá las grandes cantidades de residuos que producen.

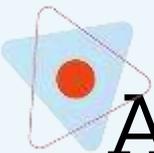


# Valor diferencial

**5. Valor diferencial:** ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?

Nuestra solución es especial ya que nuestros productos serán vendidos al igual que los que se encuentran en el mercado, a un precio similar pero estos serán creados con materiales reciclados.

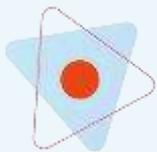
No existe en el mercado neuquino una empresa que se dedique al reciclaje a través de una app interactiva, lo cual es muy beneficioso ya que educa al usuario a la vez que lo hace partícipe del cambio. Sin contar con los beneficios de sumar a empresas de otros rubros a colaborar con el reciclado, a cambio de la posibilidad de mostrar una imagen positiva al usuario.



# Aplicabilidad

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

Pensamos en aplicar nuestro proyecto a la provincia de Neuquén ya que beneficia a toda a la comunidad. Motiva y educa sobre la importancia del medio ambiente y aumenta la cantidad de oferta de productos reciclables. Nosotros creemos que esta es la única manera de evitar en un futuro cercano el crecimiento de los basurales a cielo abierto. A través de la educación evitamos la contaminación. Esperamos poder recibir apoyo principalmente de medios estatales como universidad o provincia, ya que creemos que el objetivo es de interés para ellos por generar una mejor calidad de vida en la sociedad.



# 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?

En este momento estamos desarrollando las ideas del proyecto. Esperamos contar con inversiones desde entes estatales para poder comenzar a desarrollarlo.



# 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?

Al encontrarnos con la idea del proyecto, pensamos que en un lapso de un año podremos tener los equipos y medios necesarios para llevarlo a cabo.

Buscamos dar a conocer nuestro proyecto, de esta forma, recibir el apoyo necesario para poder realizar la inversión inicial.



# Fuentes de ingresos

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

Nuestros ingresos dependerán principalmente de la publicidad en la app y del comercio de nuestros productos reciclados.



# 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?

Nuestro equipo estará conformado por un jefe ejecutivo (Valentin Pereyra), un asegurador de calidad (Florencia Gonzalez), un contador (Mauricio Llancahuen) y un jefe de proceso, además de los técnicos necesarios para la realización de los procesos. Estamos capacitados para llevar a cabo nuestras distintas funciones. Contamos con el apoyo de profesionales que nos ayudarán con nuestra producción y somos conscientes de nuestra capacidad de trabajo en equipo.

# Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30  
de octubre



socialab

CENTRO PYME  
ADINEU  
INSTITUTO DE COMERCIO  
ECONÓMICO DE NEUQUÉN

NEUQUÉN  
PROVINCIA  
JUNTOS  
SUPERAMOS  
MÁS

Pan American  
ENERGY