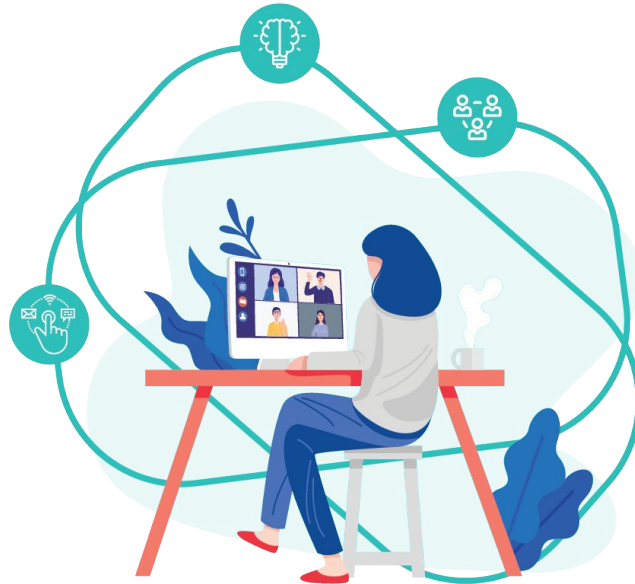
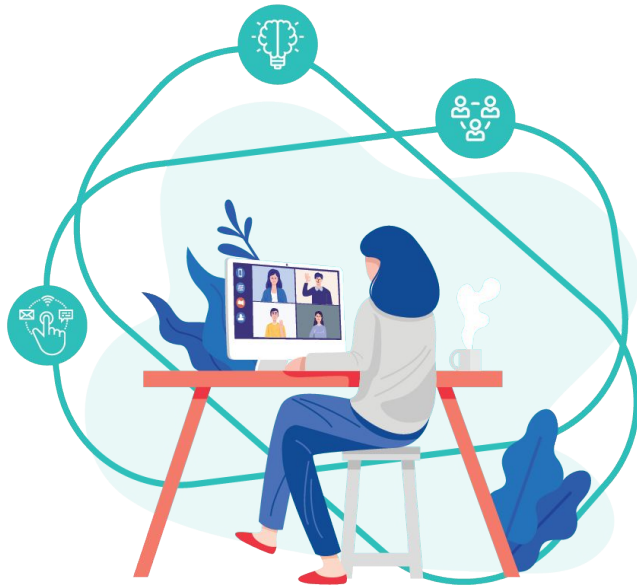


PITCH DECK

Recuerda **COPIAR O DESCARGAR** este documento para poder editarlo.
Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón **CARGAR ENTREGABLES**





¿Quién lava los platos?

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

La distribución inequitativa de las tareas y los cuidados no remunerados del hogar en Argentina.



Solución



Desarrollo de una aplicación tecnológica: herramienta para la organización y distribución equitativa de las tareas y cuidados del hogar entre sus diversos integrantes.

Segmento de mercado

La aplicación tiene como principales y potenciales usuarias a las mujeres, en un rango etario entre 20 y 50 años, con accesos materiales que garantizan la conectividad y soportes tecnológicos para el manejo de la aplicación. El segmento socioeconómico específico detenta las condiciones económicas y simbólicas para acceder a la aplicación, no así para tercerizar completamente, de forma remunerada, las tareas y cuidados del hogar.

Son potencialmente usuarios el resto de los integrantes del hogar.

Surgen en un primer nivel esperado, hogares con mujeres madres, con niños y niñas a cargo, que viven en pareja. En un segundo nivel, son potencialmente usuarias de esta aplicación, mujeres sin hijos y en pareja, y mujeres sin pareja con personas a cargo.

En relación a los clientes se espera que se constituyan en sponsors los siguientes actores:

- Organismos estatales abocados a la gestión de las problemáticas de géneros.
- Empresas que ofrecen productos vinculados al mercado del hogar (limpieza, cuidado, organización, servicios para la atención de la salud, etc.).
- Empresas, a través de la RSE, interesadas en mejorar la calidad de vida de sus trabajadoras a través del desarrollo organizacional de sus hogares, retroalimentando la eficacia en la producción de sus trabajadoras.



Aliados

RESULTAN ALIADOS CLAVES LOS ACTORES CON CAPACIDAD DE GARANTIZAR AL PRODUCTO ACCESIBILIDAD, DIFUSIÓN Y DISTRIBUCIÓN, ALCANZANDO A LA MAYOR PARTE DE LAS POTENCIALES USUARIAS Y USUARIOS DEL PRODUCTO:

- ORGANISMOS ESTATALES DE GOBIERNO QUE ABORDAN EL PROBLEMA EN SU OBJETO DE GESTIÓN
- ORGANIZACIONES DE DESARROLLO TECNOLÓGICO Y PRODUCTIVO CON PERSPECTIVA DE GÉNEROS
- EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES
- EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE SOFTWARE Y HARDWARE



Valor diferencial



A través de prácticas concretas en el ámbito del hogar la aplicación es una herramienta que aporta a la reducción de brechas de inequidad, favorece a la igualdad de oportunidades de desarrollo integral a las mujeres de manera accesible. Frente a un problema que ha sido analizado desde diversas perspectivas teóricas y que, por su envergadura, ha alcanzado la institución de organismos de gestión de gobierno dedicados a su tratamiento, esta propuesta otorga la posibilidad de un abordaje del problema desde la acción concreta sobre las prácticas culturales de inequidad, con una herramienta directa a la dinámica de cada hogar, a través de acciones simples, tangibles y cuantificables.

Produce información clave sobre el estado de la distribución de tareas del hogar, insumo básico para la planificación y desarrollo de políticas públicas de equidad.

Ofrece a las empresas la posibilidad de publicitar sus productos destinados al hogar en un mercado ya segmentado.

Potencia la eficacia del desarrollo laboral de las mujeres trabajadoras a través de la mejora organizacional de sus hogares.

Proyección temporal

Realización web 1 semana

Realización APP 3 a 4 meses



Fuente de ingresos



Se distinguen tres niveles de clientes:

- Sponsors: Publicitan en al aplicación
- Convenios de infraestructura: A través de Organismos Estatales con Empresas TIC
- Usuarios suscriptores: A través de tarifas por el uso completo de la aplicación

Equipo

Claudia Salinas- Licenciada en Psicología (Universidad de Buenos Aires) – Especialista en capacitación (Universidad de Buenos Aires) – Especialista en Educación para la Salud (Ministerio de Salud GCBA) – Especialización en OSFL (UDESA)

Soledad Salinas-Comunicadora (Tesis en curso, Licenciatura en Ciencias de la Comunicación Universidad de Buenos Aires)

Leando Tosi- Licenciado en Sistemas de Información en las Organizaciones (Universidad de Buenos Aires)



Capacidades

Visión empática. - Analíticas - Administración de Redes Sociales – Creación de contenido multimedia
- Visión estratégica – Creatividad – Formación en DDHH (Géneros) – Trabajo en redes – Trabajo intersectorial – Trabajo interdisciplinario – Mejora de Procesos – Comunicación efectiva – Trabajo colaborativo – Metodología IAP



Hackatón

EDICIÓN SANTA CRUZ

¡Muchas gracias!



socialab

MINISTERIO DE
LA PRODUCCIÓN
COMERCIO E INDUSTRIA



Pan American
ENERGY