

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



PITCH DECK



**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO
ANTES DE EDITAR**

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón **CARGAR ENTREGABLES**



Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



Sistema RAL

socialab

**CENTRO PYME
ADENEU**
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
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?

La generación y disposición de residuos representa un problema importante para el cuidado y la sustentabilidad ambiental en la actualidad. En el marco de dicha situación, es necesario implementar acciones y procedimientos que reduzcan la cantidad de residuos.

En las plantas de tratamiento de efluentes (PTE) los barros generados, por lo general, deben ser dispuestos según las normativas vigentes en cuanto al cuidado ambiental.

El sistema RAL busca reducir la cantidad de barros a disponer.



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 generar fertilizante y/o relleno sanitario a partir de los barros generados en las plantas de tratamiento de efluentes (PTE).



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?

Cualquier emprendimiento / desarrollo / industria que tenga que tratar sus efluentes con una PTE.

Los clientes preferenciales para esta propuesta pueden ser, por ejemplo, los barrios privados u complejos residenciales.



Aliados

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

Como proveedores podemos seleccionar a los fabricantes de las bolsas filtrantes (para el proveedor de la tecnología o servicio de instalación / mantenimiento).

Como aliados podemos destacar a cualquier desarrollo, ONG, emprendimiento social, etc. Que desee establecer relaciones comerciales / de mutuo interés con el cliente (puesto que el cliente será el dueño del producto generado en sus instalaciones).



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?

Los beneficios del Sistema RAL son ambientales y económicos.

El Cliente ofrecerá un producto sustentable a la comunidad o sus interesados y, a su vez, no tendrá la necesidad de realizar contrataciones continuas para la disposición de los barros generados en la PTE.

Nuestra solución es practica y simple, no requiere de grandes inversiones ni de procesos complicados u costosos ; Nuestra propuesta esta basada en un marco ambiental y sustentable, contemplando también la posibilidad de desarrollo social, económico y laboral.

Las PTE pueden generar mucho fertilizante y se requeriría de emprendimientos que puedan realizar la gestión del mismo.



Aplicabilidad

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

El sistema RAL es aplicable en cualquier provincia de la Argentina, puede aplicarse en cualquier industria / emprendimiento / desarrollo social, etc. Que deba tratar los efluentes que dispone.



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?

El sistema RAL se encuentra en etapa de venta y aplicación.

Si, tenemos ventas realizadas y actualmente muchos clientes utilizan el sistema.



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?

La solución se encuentra actualmente disponible.

Los próximos pasos podrían incluir algún tipo de mejora al sistema en sí, pero no sería necesario para su aplicación.



Fuentes de ingresos

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

Se ofrece junto con el sistema RAL el servicio de mantenimiento de la PTE y del sistema en si.

A su vez, el sistema RAL utiliza bolsas filtrantes que deben ser repuestas una vez que las mismas se saturen.

Por ultimo, se puede vender el fertilizante o relleno sanitario generado en las bolsas filtrantes.



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?

Diseño e implementación: Crocco Jhoana. Gerente de operaciones, Tecnoaguas Argentina.

Desarrollo e ingeniería: Cabrini Franco. Gerente Técnico, Tecnoaguas Argentina.

Actualmente tenemos todas las capacidades necesarias para la implementación del sistema ;
Contamos con transporte, mano de obra, respaldo económico, conocimientos y tecnología para poder cumplir las expectativas de nuestros clientes.

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



socialab

CENTRO PYME
ADENEU
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
MÁS

Pan American
ENERGY