

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre

PITCH DECK



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?

El abastecimiento de materias primas en el interior del país es muy limitado, por ello la manufactura y movilidad de cada repuesto es un proceso extenso, llegando al punto de que la productividad pueda estancarse totalmente. Además, los pedidos mínimos de gran volúmen le generan altos costos al emprendimiento, impactando en sus presupuestos. Por ello, es necesario que se ofrezca un insumo en corto tiempo y a la medida exacta de los intereses del consumidor.



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!

Nuestra solución es dos modelos de negocios que operan de forma paralela y simbiótica; diseño y modelado 3D e impresión 3D de repuestos e insumos personalizados on demand.

El diseño y la impresión 3D brinda la oportunidad de entregar un repuesto o refacciones en corta duración (medido en horas en vez de semanas) y a los pequeños emprendimientos adquirir sus requerimientos a baja escala.



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?

Pymes que necesitan insumos para fabricar sus productos.

Industrias que necesitan repuestos de manera inmediata para continuar su trabajo. El sector de maquinarias industriales, laboratorios de investigación, laboratorios de control de calidad, vehículos de transporte de materias primas y de cargas.

Emprendedores/artesanos que necesitan herramientas para aumentar su eficiencia y la calidad de sus productos.

Algunos casos de éxito son:

@npkayaks, accesorios personalizados para sus kayaks,

@_deserto, repuestos para herramientas importadas de carpintería.



Aliados

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

Posibles proveedores estratégicos: Fabricantes de materia prima nacional (NTH Hermanos y Printalot), fabricantes de impresoras y materia prima extranjeros (Sinterit, Modix y Creality mediante su representante en Argentina "Proyecto Color").

Posibles aliados estratégicos:

Cámaras de industrias provinciales (Cámara de Minería, Cámara de Petroleros, etc), secretarías de producción o industria municipales, ONG's.

Fab Labs (Comunidad maker diseñadores 3D / diseñadores industriales).

Andreani desde logística, para que el insumo esté en manos del cliente en apenas unos días.

Diseñadores web y creadores de plataformas digitales para ofrecer los servicios y su pago de manera online y remota.



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?

Además de la economicidad, la inmediatez y la eficiencia, que ya hemos mencionado anteriormente, nuestro proyecto reduce la brecha tecnológica de las PyMES, dándoles acceso a soluciones de alto impacto para sus procesos. Y contribuye en términos macroeconómicos al reducir las importaciones.

Hasta hace unos meses esta tecnología se venía utilizando a un nivel casi hobbista por la comunidad maker, con tímidas incursiones en producciones de baja complejidad. Y solo algunas grandes corporaciones se encontraban en fase de investigación o implementación temprana de los potenciales usos de la impresión 3D. La aceleración que impuso el cambio de contexto nos llevó casi intuitivamente y como respuesta a una demanda creciente a desarrollar esta propuesta. Nuestros clientes la validaron con sus pedidos de insumos específicos, afianzando la viabilidad del proyecto.



Aplicabilidad

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

El proyecto actualmente funciona como servicio de modelado e impresión 3D y asesoramiento a PyMES, ubicado en San Martín de los Andes.

Las alianzas estratégicas potenciarán el proyecto en alcance y replicabilidad a otras provincias/países.

En esta instancia de expansión pondremos en funcionamiento una plataforma, a nivel regional, que permita vincular clientes con proveedores de servicio de modelado e impresión en su área de influencia. Se evitarían así demoras y costos originados por traslados a largas distancias.

En un estadio más avanzado lograremos posicionarnos a nivel nacional y contar con el apoyo de una empresa especializada en logística.



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?

Actualmente, el proyecto se encuentra en funcionamiento, operando localmente. Es autosustentable y está creciendo orgánicamente.

13D Impresiones, el emprendimiento de dos miembros del equipo, resuelve las dificultades de PyMES y emprendimientos de San Martín de los Andes. Están ofreciendo servicios de diseño + impresión 3D. PyMES y emprendedores con quienes ya estamos trabajando: @npkayaks (North Patagonia Kayaks), @_deserto (diseño integral y trabajos en madera), Samuel de la Canal (aberturas de aluminio), entre otros.



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 funcionando y es autosustentable. El plan de crecimiento a corto plazo es: crear una web para informar y asesorar a los emprendedores, así como hacer disponible el servicio de manera remota y formal; acceder a nueva maquinaria para ampliar el taller a 2 nuevas tecnologías: grabado laser y resinas. Ampliando el mercado a orfebres, joyeros, cirujanos dentales, profesionales del sector médico, laboratorios de hidrocarburos o que requieran piezas de altísima precisión.

Lo planes a mediano plazo son: integrar plataforma online para capacitar jóvenes técnicos neuquinos en impresión y diseño 3D; crear plataforma para dar trabajo de diseño y modelado 3D online a jóvenes profesionales de Neuquén.; crear red de makers neuquinos para tercerizar el proceso de impresión 3D a toda la provincia, llegando a lugares nuevos de manera más eficiente y rápida; y creando nuevas fuentes de ingreso para los makers.

Hackatón
EDICIÓN NEUQUÉN

La proyección a largo plazo es: adquirir maquinaria de vanguardia para ofrecer servicios de impresión competitivos a nivel mundial. Generar alianzas estratégicas con sectores productivos de Argentina para productos de ingeniería avanzada para exportación; ampliar el alcance de la red de makers a otras provincias y potencialmente países vecinos.



Fuentes de ingresos

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

Actualmente, el emprendimiento ES AUTOSUSTENTABLE y genera superávit.

Las fuentes de ingreso actuales son: el modelado y diseño 3D y la impresión 3D de herramientas e insumos on demand.

El modelado tiene un valor internacional de 20 a 50 USD/hora. La impresión 3D tiene un valor de 1 a 2 USD por hora de impresión.

Actualmente, PyMES y emprendedores pagan online, transferencia bancaria o efectivo. La composición de ingresos planificada es: en etapa inicial: modelado 60%, impresión 40%; en etapa de expansión de maquinaria: modelado 30%, impresión 70%.

Planeamos asociarnos con distintas Cámaras y Secretarías de la provincia; aplicar a Programas de Innovación Tecnológica, como la Red de Centros Tecnológicos; aplicar a créditos y financiamientos nacionales y provinciales. Con estos apoyos económicos, nuestro crecimiento va a ser más acelerado: al tener más maquinaria e insumos, vamos a poder expandir nuestros dos servicios y aumentar la capacidad de satisfacer a nuestros clientes. De esta manera, la curva de crecimiento e ingresos se vuelve dinámica y exponencial.



Equipo y capacidades



Hackatón
EDICIÓN NEUQUÉN

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?

El equipo está conformado por 5 personas de distintos lugares, edades y capacidades.

Franco, de San Martín de los Andes, amplía experiencia y capacitación en impresión y modelado 3D, aporta los conocimientos específicos de diseño e impresión 3D, ideas innovadoras y el entusiasmo para seguir potenciándonos. Tec. Mecánico electricista - Scrum Master - Impresor 3D. - Emprendedor.

Laura, de San Juan, experta en uso e implementación de herramientas digitales, especializada en proyectos de alto impacto social y economías circulares, Emprendedora de vocación.

Dairo Hernando Miranda (Ingeniero en petroleos), Bucaramanga, Colombia, aporta nociones para ingresar a nuevos nichos de mercado en el área de los hidrocarburos

Patricia Tafoy, :estudiante de preparatoria en Guadalajara México, participa del programa EDUCAFIN, buscan orientar a estudiantes de nivel media superior a tener una movilidad internacional. Deconstruye barreras etarias y lingüísticas.

Micaela, de San Martín de los Andes, nos aporta el planeamiento, la comunicación y conocimiento en psicología y pedagogía para capacitaciones y trato con los clientes. Docente especializada en Discapacidad Intelectual, emprendedora, modeladora 3D.

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre

