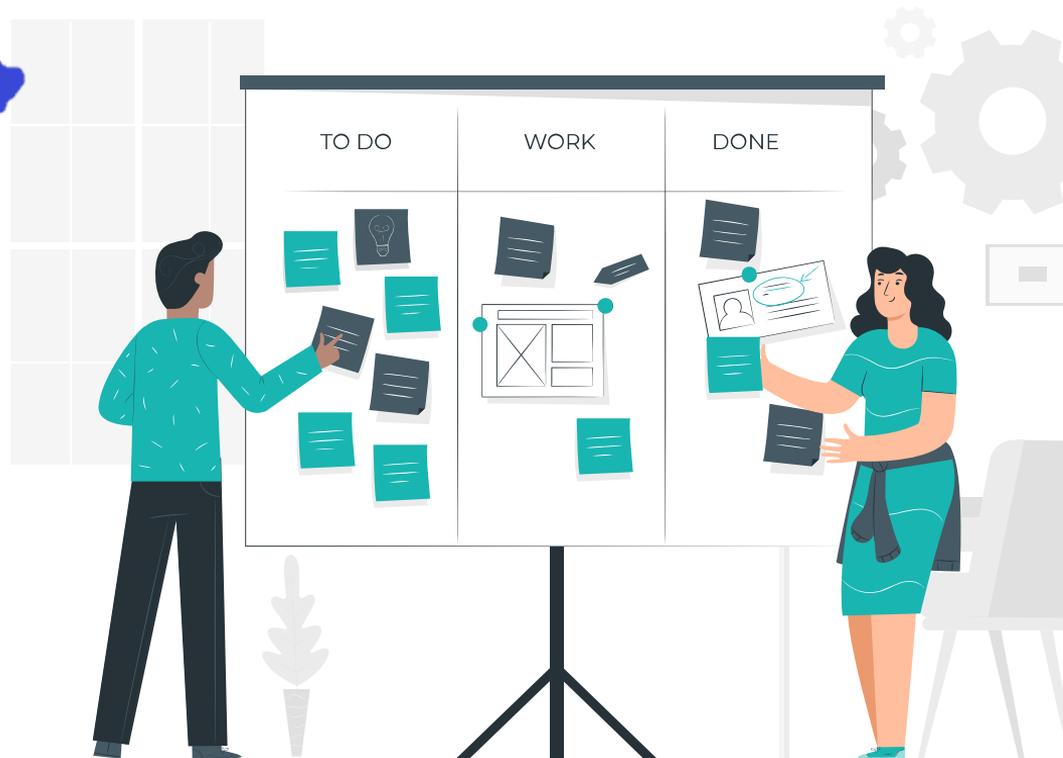


CADA
DÍA
CUENTA

LATAM HACKATHON
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



Material Domingo



1. Script de Validación

DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

Todo diseño de una solución requiere validaciones recurrentes con distintos tipos de segmentos para asegurarnos de que la propuesta de valor y su modelo efectivamente tienen el potencial que estamos proyectando. El script de validación nos ayuda a definir cuáles son las principales premisas a validar y a definir quién es el perfil de persona indicado para contactar.

OBJETIVOS

- Obtener alguna validación previa a la construcción del prototipo.
- Calibrar el desarrollo de la propuesta de valor y las distintas secciones del modelo.
- Definir cuáles son las premisas principales a validar.
- Seleccionar el perfil de persona indicado.
- Organizar las llamadas del “campo”.

Nombre: _____
Profesión: _____
Ubicación: _____

DESAFÍO:

PROPUESTA DE VALOR:

BENEFICIOS:

PREGUNTAS:



Paso a Paso: Script de Validación

1. Completar la información de campo en la presentación de Google Drive.
2. Definir el flujo de la entrevista con: contexto de la iniciativa, principales premisas a validar, perfil de persona a contactar y responsables del grupo.
3. Cada entrevistador contactará a la persona definida y subirá sus notas en el "Documento de Trabajo".



Script de Validación

1. Cliente

Cliente 1: Juan Felipe Calderón - Ingeniero electrónico - Medellín (Col).

Cliente 2: Diana Garcés - Licenciada en ciencias sociales - Mendoza (Arg).

Cliente 3: Nicolás Candela - Estudiante de Ingeniería Industrial - Bogotá (Col).

2. Desafío

Cliente 1: No todo el mundo posee smartphones.

Cliente 2: Se debe estructurar una selección poblacional adecuada.

Cliente 3: Se debe definir la población sobre la que se quiere trabajar de una forma más precisa, definir las fuentes de ingresos.

2. Propuesta de valor

Cliente 1: En zonas rurales se puede hacer uso de la radio como medio de difusión.

Cliente 2: Buena propuesta.

Cliente 3: Interesante propuesta, que puede tomar como base programas efectuados por el gobierno anteriormente.

3. Beneficios

Cliente 1: Usar medios de difusión masiva puede resultar útil dado su gran alcance.

Cliente 3: Dar un mayor acceso a la información mediante los medios masivos.

4. Preguntas

Cliente 1: ¿Cómo se definirán los programas educativos? Se podría complementar el medio radial con mensajes de texto (SMS) que no requieren equipos tecnológicos sofisticados. ¿Cómo establecer conexiones con las empresas de telefonía móvil para proporcionar estos equipos de baja gama?

Cliente 2: ¿Quién va a estructurar los modelos educativos?

Cliente 3: ¿Cómo piensan persuadir al Estado para el aporte de los recursos?

Script de Validación

1. Cliente

Cliente 4: Lina Ayala - Estudiante de química farmacéutica - Bogotá (Col).

Cliente 5: Isabella García - Estudiante de administración de empresas - Arauca (Col).

2. Desafío

Cliente 4: Dificultades de acceso en el tema de conectividad dado el enfoque poblacional.

Cliente 5: Definir los intereses de la población a tratar haciendo un estudio de mercado más profundo.



2. Propuesta de valor

Cliente 4: Hacer uso de los medios de comunicación masiva permitiendo que la gente pueda educarse en temas de interés.

Cliente 5: Hacer uso de todo tipo de medios electrónicos por el cual se puedan llevar a cabo sesiones de aprendizaje.

3. Beneficios

Cliente 4: Haciendo uso de la señal radial se puede lograr un gran alcance especialmente en las zonas alejadas.

Cliente 5: En zonas alejadas puede ser provechoso el uso de medios masivos teniendo en cuenta la situación actual.

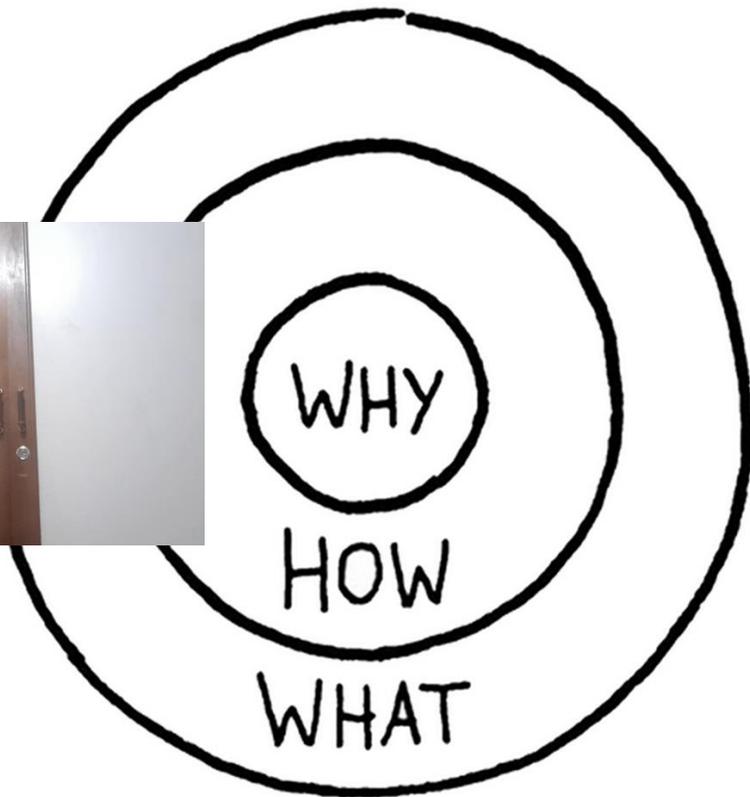
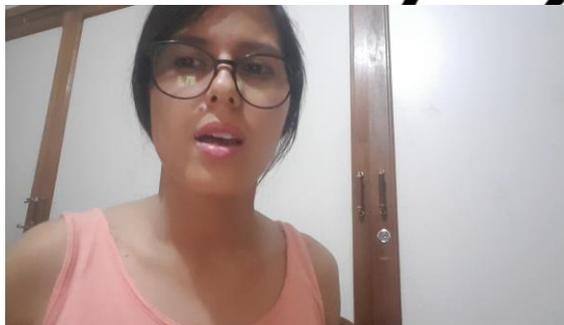


4. Preguntas

Cliente 4: Si bien este tipo de propuestas se han llevado a cabo con las zonas wifi ¿cómo prosperará o se llevaría a cabo el desarrollo de una política pública?

Cliente 5: ¿Qué tipo de educación se les va a transmitir a la población vulnerable sin no se conocen a detalle sus intereses? ¿Se tiene algo previsto para poder definir el modelo educativo?





**WHY.
EL PROPOSITO.
¿Por qué lo hacemos?**

**HOW.
EL PROCESO
¿Cómo lo hacemos?**

**WHAT.
LA PRUEBA
¿Qué hacemos?**

Educate en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.



Educar en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

INDICE DE CONTENIDOS

01
DESAFÍO

02
SOLUCIÓN

03
MERCADO

04
GENERACIÓN DE VALOR

05
IMPACTO

06
EQUIPO

07
CAPACIDADES

08
ALIADOS

09
VALOR DIFERENCIAL

Educar en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

01

DESAFÍO

¿Qué desafío de COVID-19
quieres resolver?



Educar en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Queremos dar a conocer que es el momento de afrontar y solucionar un problema que el COVID19 dejó de manifiesto y que existe desde hace mucho tiempo.

La falta de Inclusion Social.

Educate en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.



Educate en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

02



SOLUCIÓN

¿Cuál es tu solución?

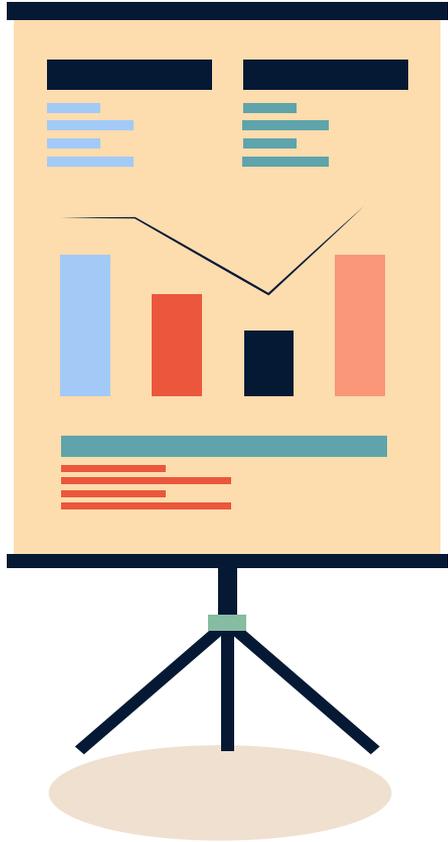
Educate en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Promover campañas, que con el apoyo de todos los latinoamericanos, generen conciencia e inclusión social.

Es el momento de cambiar, de derrumbar paradigmas económicos, de ser solidarios.

Educate en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.



03

MERCADO

¿Cuál es el mercado?

Educar en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Las personas de bajos recursos en las zonas urbanas.

Las personas que viven en zonas rurales que no tienen acceso a las TIC.

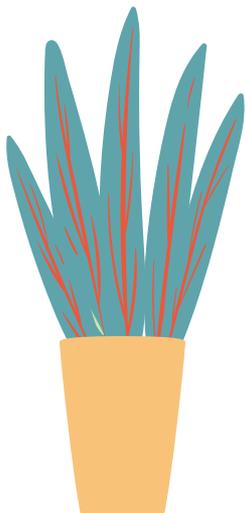
Las personas con discapacidad o que no pueden acceder a la educación formal.

Educate en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

04

GENERACIÓN DE VALOR

¿Cuál es el modelo de
generación de valor en
contexto COVID-19?



Educar en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Estamos viviendo una coyuntura jamás vista.

Tenemos que despertar como seres humanos y ser solidarios.

Tenemos que afrontar problemas que existen desde antes del COVID19, que afloraron con esta pandemia y que si no hacemos nada, seguirán existiendo.

Educar en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

05

IMPACTO

¿Cuál es el impacto medible que genera mi emprendimiento (beneficios)?



Educatе en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

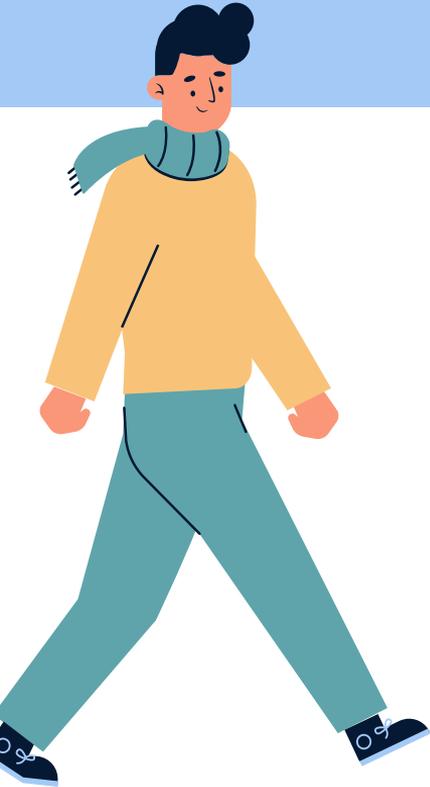
Se está creando inclusión social.

Económicamente no hay forma de medir el impacto.

Pero socialmente, el porcentaje de beneficiarios estaría alrededor del 40% de los habitantes de cada país de la región latinoamericana.

Educate en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

06



EQUIPO

¿Quién está detrás del
proyecto?

Educate en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Quienes estarán en la parte más importante del proyecto son los gobiernos de Latinoamérica, la ONU con su PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), la UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura), los patrocinadores del HACKATHON, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, ONGs y todas las empresas y personas que se quieran unir.

Educate en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Facilitadores

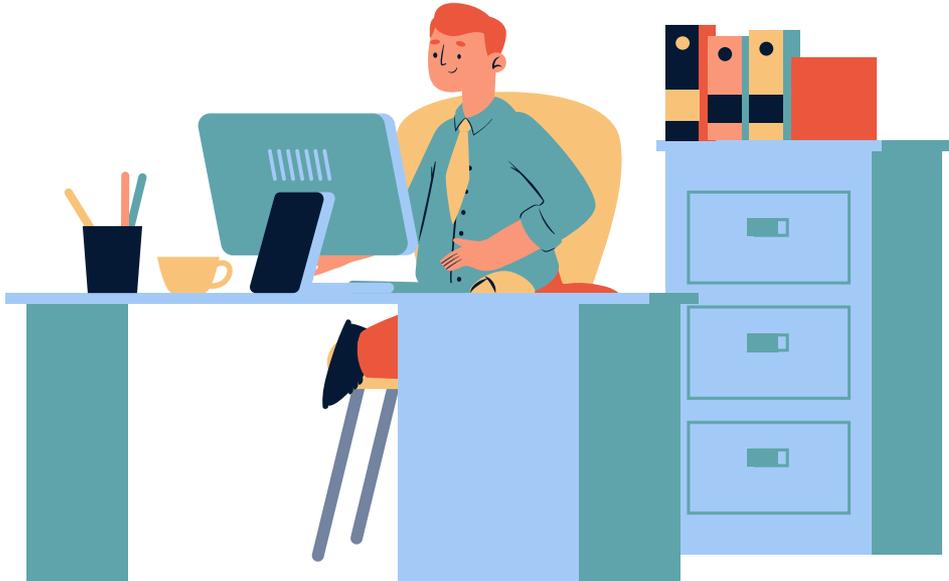


Educate en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

07

CAPACIDADES

¿Hay capacidad del equipo
para desarrollar la solución?



Educate en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Nuestra propuesta no implica una solución, nuestra propuesta es señalar la existencia de un problema de vieja data y que esta coyuntura con el COVID19, es la oportunidad para realizar cambios en el contexto educativo.

Educar en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

08

ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?



Educar en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Creemos que nuestros principales aliados deben ser los que apoyan esta iniciativa de "Cada Día Cuenta - Hackathon" y nuevos colaboradores que irán sumándose a esta causa.

Educate en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Aliados

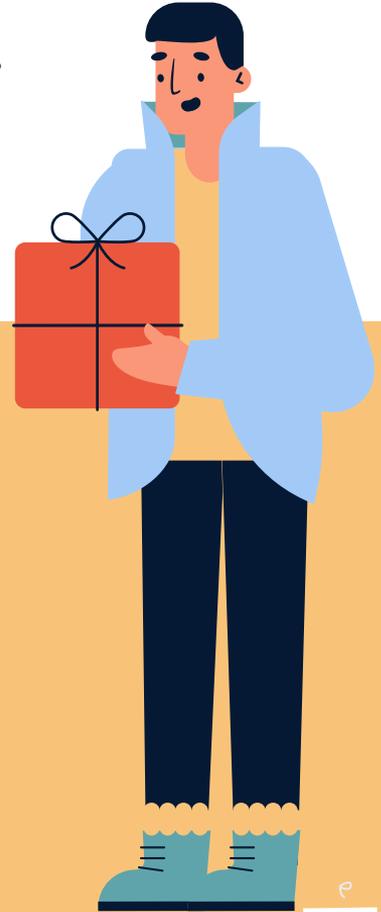


Educate en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

09

VALOR DIFERENCIAL

¿Cuál es tu valor diferencial,
que te destaca de las demás
soluciones.



Educate en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

El valor de nuestra propuesta es ayudar en el camino a la mayoría de las propuestas presentadas en esta HACKATHON.

Educate en Casa.
Educación sin Distancias para Todos.

10

Anexos

Educate en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Testimonios.

En toda Latinoamérica existen personas que viven en lugares tan apartados, que incluso no tienen energía, ni señal de internet.

Sólo tienen un radio de pilas y aunque no lo creamos son muchas personas y debido a que lo viví en carne propia cuando estuve secuestrada, hace algún tiempo, en zona rural.

Educar en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Testimonios.

Opino que los padres esperan que sus hijos se eduquen y sean mejores que ellos, así mismo dentro de sí añoran educarse, esto refiriéndome a la parte rural.

Se excluyen y se sienten excluidos de la educación, no tuvieron oportunidades aun en pleno siglo XXI.

Educar en Casa.

Educación sin Distancias para Todos.

Testimonios.

Pienso que la administración pública mostraría resultados al tener cobertura de su programa educativo, tendríamos una sociedad más capaz y consciente, capaz de afrontar retos.

Se ampliará el sector productivo pues se conocerán nuevas técnicas de producción.

GRACIAS!

Información de contacto del proyecto!

CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon**, and infographics & images by **Freepik**.

