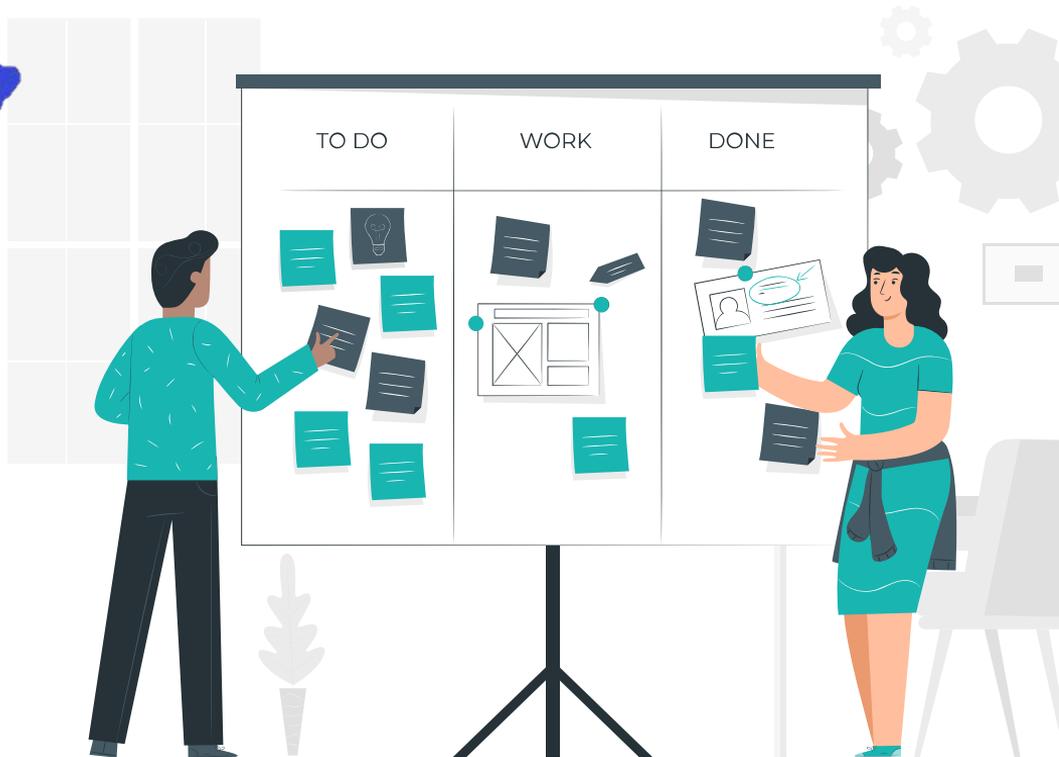


CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON  
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



# Material Sábado



# DETALLE DE JORNADA

02

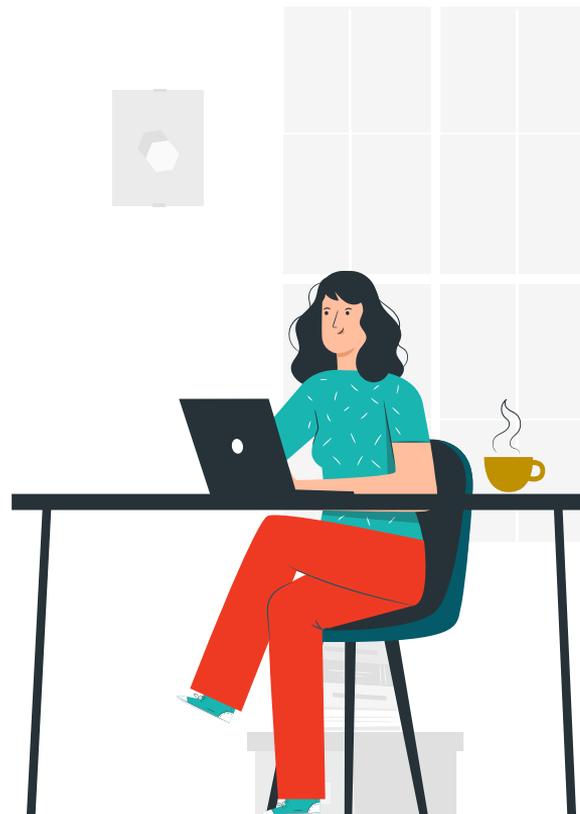


## Sabado

Canvas de Propuesta de Valor  
Canvas de Modelo de Negocios  
(Iniciativa Covid-19)

**Resumen actualizado de la Solución**

*Opcional: SCAMPER*



# ¡BIENVENIDOS!

Hagamos algunos acuerdos de cómo estamos todos juntos ejecutando esta sesión:

**Estar.** Permítete conectarte profundamente con la dinámica.

**BE+.** Seamos positivos, expansivos y construyamos sobre otras ideas.

**Sea concreto:** Vayamos al punto, no hay espacio para deambular.

**Sea descriptivo:** Ideas completas con inicio y fin.

**Buena onda:** La gente feliz es más creativa



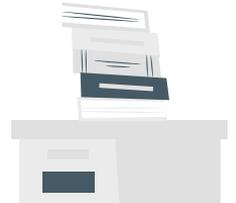
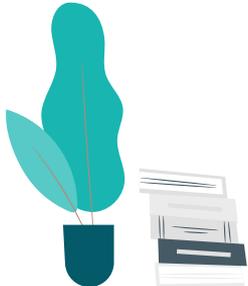
# Canvas de Propuesta de Valor

yoEmprendo El lienzo de propuesta de Valor

The diagram illustrates the Value Proposition Canvas, divided into two main sections: **DESIGNAR** (Design) and **ORGANIZAR** (Organize).

- DESIGNAR (Left):** A square divided into four quadrants. The top-right quadrant is labeled "gain creators" and contains a hand-drawn arrow pointing upwards. The bottom-right quadrant is labeled "pain relievers" and contains a hand-drawn arrow pointing downwards. The left side of the square is labeled "Producto" and contains a hand-drawn gift icon.
- ORGANIZAR (Right):** A circle containing a stick figure representing a customer. The top half of the circle is labeled "gains" and contains a hand-drawn smiley face. The bottom half is labeled "pains" and contains a hand-drawn frowny face. To the right of the figure, the text "cust jobs" is written with three horizontal lines next to it.

A horizontal arrow points from the "Producto" box to the customer figure. A large curved arrow on the right side of the circle points from the "gains" section down to the "pains" section. The text "OSH" is written at the top right of the circle. At the bottom of the diagram, the text "Más info en [www.yoemprendo.es](http://www.yoemprendo.es)" is visible.



# Paso a Paso: Canvas de Propuesta de Valor

1. Empezar definiendo quién es mi segmentos de clientes/ beneficiario.
2. Identificar y priorizar al menos 5 tareas funcionales, sociales y/o emocionales por debe realizar mi cliente/ beneficiario.
3. Identificar y priorizar al menos 5 puntos de dolor y 5 puntos de ganancia de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.
4. Identificar y priorizar al menos 5 aliviadores de dolor y 5 creadores de valor de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.
5. Identificar posibles soluciones (producto y/o servicios).



# Observación de cliente

## 1. Tareas del cliente

–Principal beneficiario: Autoridades de salud de los países/Municipios y/o Provincias (Según división política de cada país y como están organizados ). Ellos son quienes aprovechan esta herramienta de gestión .

Intentan administrar mejor los recursos que se encuentren disponibles ( camas e insumos) para evitar que el sistema de salud colapse y gente muera por no ser atendida.

–Otros Beneficiarios:

Centros de salud (servicio de atención y recepción de enfermos). Ellos podrán gestionar mejor la gente que ingresa a sus Centros de Saludes evitando que se agrupe gran cantidad de gente que no puedan atender.

Sociedad en su conjunto: posibilidad de ver disponibilidad de camas por Centro de Salud en su ciudad en tiempo real.

2. Dolores: los problemas o dificultades que puede tener mi servicio mi plataforma a la hora e implementarse

- En regiones apartadas la plataforma no puede ejecutarse por conexión (física o de internet).
- Que la plataforma que se diseñe no sea fácil de adecuar a todos los sistemas de salud de los distintos países.
- Que cargar la información a la plataforma les lleve mucho tiempo.
- Que no todos los Centro de Saludes actualicen en tiempo real su disponibilidad de camas e insumos.
- Que quien carga la información en los Centro de Saludes no entienda como operar la plataforma y carga de datos
- Que los Centro de Saludes no quieran que la sociedad vea su disponibilidad de camas.
- Que sea complicado hacer una plataforma standard para que pueda ser utilizada por todos los

## 3. Beneficios

- Obtener datos (en línea y fuera de línea) sobre la disponibilidad de camas disponibles e insumos.
- tomar decisiones rápidas sobre a donde enviar pacientes infectados, pacientes que necesitan respiradores.
- Acelera** la gestión para abastecer centros de salud con insumos que le faltan.
- Acelera la gestión de derivaciones de enfermos y/o infectados.
- Disminuye posibilidad de muertes.
- Disminuye la posibilidad de colapsos en los Centro de Saludes.
- Que en caso de aumento abrupto de la curva de infectados, **la población** pueda ver a que centro dirigirse de urgencia.

# Mapa de Valor

## 4. Aliviadores de dolor

–plataforma de fácil uso e intuitiva y de carga rápida.

–que el soporte de la plataforma se adapte. a los principales navegadores

–Que esté disponible en los idiomas para todos los países que la utilicen. (español, portugues e ingles)

–Que no requiere mucho ancho de banda para operar la plataforma.

–Que proteja datos y confidencialidad.

–El sistema será diseñado de manera muy flexible a modo de que pueda sr adaptado por los países según necesidad.

## 5. Creadores de Beneficios

–Agilidad en la gestión y toma de decisiones para **derivar pacientes que necesiten internación**, que necesiten respirador o atención de unidades intensivas.

–Disminuir agrupamiento masivo de personas en centros de salud.

–Que los responsables del Sistema de Salud sepan donde y cuanto reponer cada insumo en cada centro de salud .

–Información útil de disponibilidad de atención en los Centro de Saludes para toda la sociedad cuando la demanda sea muy alta en todos los centros de salud.

## 6. Productos & Servicios

–plataforma digital , de código abierto, de fácil uso y acceso, que contenga información relevante para el Sistema de Salud y centros de salud para gestionar rápidamente derivaciones de pacientes que deban ser internados y que los Centro de Saludes puedan estar abastecidos con los insumos básicos necesarios. En caso de necesidad , poder abrir la posibilidad de visualización de disponibilidad de centros de salud a la sociedad.

# 02. Canvas de Modelo de Negocios

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

El modelo de negocios es la forma en cómo tu iniciativa COVID-19 genera y entrega valor a su segmento de clientes/usuarios. Es un canvas para estructurar los elementos y etapas que componen la forma en la que tu iniciativa generará valor.

Es la definición de: qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, quién va a ser tu público objetivo, cómo vas a vender tu producto o servicio y cuál será tu método para generar ingresos”.

## OBJETIVOS

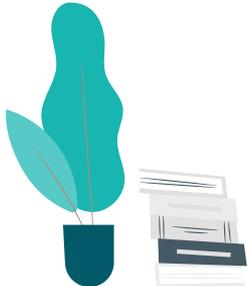
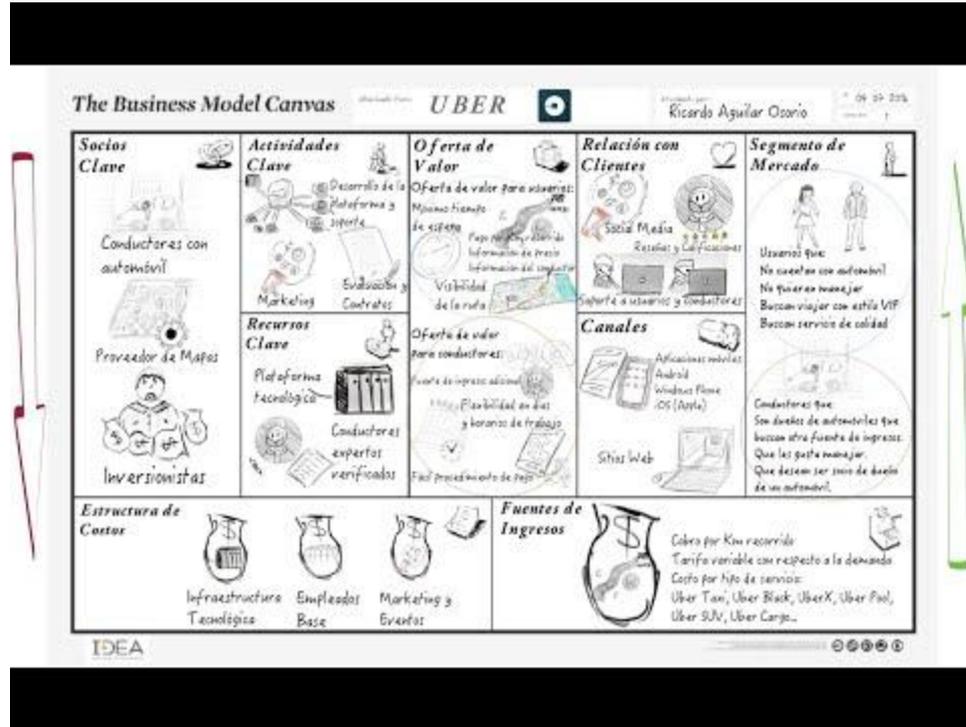
- Definir los siguientes puntos y su articulación:
- Cuál es tu propuesta de valor y para quién.
- Cómo vas a vender tus productos para generar utilidad y valor.
- Cómo vas a conseguir clientes y a conservarlos.
- Cómo te vas a mostrar ante el mercado.
- Cuál va a ser tu estrategia para salir al mercado: publicidad y distribución.
- Cómo vas a generar ingresos y beneficios.
- Cómo vas a generar un impacto positivo en contexto de la crisis de COVID-19.



# Canvas de Modelo de Negocios



# Canvas de Modelo de Negocios



# Paso a Paso: Canvas de Modelo de Negocio

1. Consensuar grupalmente cada una de las secciones en el orden sugerido y completar los acuerdos en el "Documento de Trabajo".
2. Completar las secciones 1 y 2 con la propuesta de valor y el segmento de clientes/ beneficiarios.
3. Completar las secciones 3 y 4 con los canales y relación con el cliente. Completar la sección 5 con la fuente de ingresos.
4. Completar las secciones 6 y 7 con los recursos y actividades clave.
5. Completar la sección 8 con los aliados clave y la sección 9 con la estructura de costos.



# 01 – Propuesta de Valor

## ¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

1. Adaptabilidad a la realidad de cualquier país.
2. Simplicidad de uso, mantenimiento y desarrollo.
3. Su naturaleza open source y cloud hace que su costo sea administrable con relativa facilidad.

## ¿Consideraciones a tener en cuenta en contexto covid-19?

1. Que debe ser desarrollada en el muy corto plazo para estar disponible antes de que se generen mayores picos en la curva de infectados por COVID-19.
2. **Que los Sistema de Salud están abordando muchos temas en simultáneo y de urgencia y que tendrá su dificultad acceder a los datos de carga inicial y puesta a punto en las plataformas para cada país.**

## ¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

1. Una mejor gestión de los recursos (escasos) del sistema de salud
2. Mitigar colapsos del sistema de Salud .
3. Mitigar complicaciones por falta de eficiencia en la distribución de pacientes en los Centros
4. Mitigar aglomeraciones de personas en Centro de Salud por capacidad de atención
5. Herramienta de consulta rápida y eficaz para la sociedad
6. Visualización rápida de la disponibilidad en Centro de Salud

## 02 – Segmento de clientes

**¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)**

- Actores del Sistema de Salud (Profesionales y tomadores de decisión)
- En los Centro de Salud, quienes cargan la información, son probablemente los jefes de servicio de cada Centro de Salud.
- Personas de la sociedad, enfermos e infectados COVID que requieran información de disponibilidad en Centro de Salud para asistir de manera urgente.

**¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?**

La plataforma una vez desarrollada, **es gratuita**, ya que se pondrá a disposición de los países que la requieran . La utilizan los países a través de sus autoridades y sus Centros de Salud, quienes administran la información. En caso de emergencia y con la anuencia de los Sistema de Salud o autoridades, la sociedad podría acceder a los datos de disponibilidad de camas en Centro de Saludes ( Maquetadores, diseñadores, programadores, etc). Quien decide es la autoridad de aplicación de cada país. El costo de la herramienta , es el desarrollo de la misma , las adecuaciones para cada país, puesta en marcha y mantenimiento.

**¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?**

Las autoridades de aplicación de salud de cada país o provincia y los Centro de Salud. Y como consumidores , se pueden sumar los miembros de la sociedad que tengan accesos a la información de disponibilidad de camas en situación de emergencia,.

## 03 – Canales

### ¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

Digital. Acceso a través de credenciales. Se pondrá a disposición de los gobiernos de todos los países de LATAM que la requieran. En caso de abrir la visualización de datos para la sociedad, lo decidirá el gobierno y lo difundirá el Sistema de Salud de cada nación..

### ¿Son estos los medios usuales en el sector?

En principio no. Habría que relevar si hay países que actualmente tengan una plataforma de gestión de camas e insumos para todo su sistema de salud en simultáneo y en tiempo real.

### ¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

Se entregará un software el cual podrá utilizar en computadores o dispositivos móviles (branch principal, y se accede al ramal habilitado, repositorio único de software con parametrización propia de cada país)

### ¿Existen restricciones comerciales para ello?

En principio no dado que será una plataforma con un software de código abierto que podrá ser utilizado hasta que finalice la etapa crítica de la pandemia.



## 04 – Relación con clientes

### ¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

La primer relación es de entendimiento, conocer cómo funciona cada sistema de salud. (relevamiento de datos). Luego, aquel gobierno que vea de utilidad esta herramienta, debe solicitarla. Allí, se dispone de un trabajo de parametrización de la herramienta a sus sistema, cuántos Centro de Salud a cargar, listado de insumo críticos, que quieren relevar por Centro de Salud, etc.

### ¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

Que sea de rápida aplicabilidad, que se adapte a sus sistemas de salud, provinciales, nacionales o municipales, hacer una gestión integral de sus insumos y camas en los Centros de Salud. La operación de la plataforma sea simple y dinámica y no interfiera con sus funciones críticas.

### ¿Tu relación con el cliente va a ser: -Personal, directa y por afinidad: cara a cara, telefónica... -Automatizada (email, buzones...) -A través de terceros o representantes -Individual o colectiva -Autoservicio?

La herramienta al ponerse a disposición de manera voluntaria y gratuita para todos los países , debiera ser gestionada su entrega y coordinación mediante algún organismo internacional (BID, etc)

# 05 – Fuentes de ingreso

**¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?**

Donaciones de privados, Estados, individuales u organismo internacional.

**¿Cómo nos realizarán los pagos?**

Financiando el proyecto mediante algún organismo internacional, que centralice la coordinación del proyecto

**¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?**

No está planteada la monetización

# 06 – Recursos clave

## ¿Qué personas son clave?

Los Estados y tomadores de decisiones de los sistemas de salud.

Los dueños o Responsables de los Centro de Saludes ya sean públicos o privados que estén alcanzados por el uso de la plataforma.

Los organismos internacionales de salud, que le den visibilidad y aplicabilidad a la herramienta.

Los equipos desarrolladores del software. ( Maquetadores, diseñadores, programadores, etc)

## ¿Qué recursos materiales necesitas?

Recursos profesionales.. ( Maquetadores, diseñadores, programadores, etc), ( 20 /30 personas)?  
Internet, hosting, servidor,

## ¿Qué recursos intangibles necesitas?

Profesionalismo, dedicación, creatividad, motivación, proacción, negociación, empatía

# 07 – Actividades clave

¿Cuales son las actividades claves que requiere la propuesta de valor?

- 1) Contratación pro-bono (acuerdos de trabajo y voluntariado)
- 2) Desarrollo del software:
  - a) Planificación de la plataforma
  - b) Diseño de interfaces y datos
  - c) Programación
  - d) Testing
  - e) Despliegue
- 3) Ejecución del software

¿Qué roles y funciones desempeñamos claves para la ejecución de nuestra propuesta?

- Organismo coordinador de la propuesta,.
- Coordinador de proyecto.
- Coordinador de desarrolladores.
- Responsable de vinculación con los países.
- Equipo de trabajo de diseño
- Equipo de programadores

## 08 – Socios clave

### ¿Quiénes son los proveedores clave?

- Los Centro de Salud: Estos deben darle a la plataforma, de manera actualizada, el número de camas, insumos, y materiales que tengan disponibles en su institución.
- Voluntariado

### ¿Qué socios pueden ser clave para conseguir llegar a nuestros clientes?

- Los socios principales pueden ser Centro de Salud hablando a parte del gobierno o ONGs por el otro lado. En base en ellos es donde el producto (La Plataforma) puede florecer.

### ¿Quiénes son mis aliados?

- ONGs
- Comunidad internacional
- Fundaciones
- Organismos de financiamiento

# 09 – Estructura de costos

## ¿Cuales son los costos principales?

- Diseño de la aplicación.\*
- Mantener los servidores de la plataforma en línea y actualizándose constantemente.
- Personal que maneje la aplicación.
- Publicación en las diferentes tiendas de APPs.
- Accesibilidad pública en grande escala.

## ¿Recursos y actividades más costosas?

- Servidores de la plataforma principal.
- Base de datos, licencia, hosting, seguridad, etc
- Personal que maneje la aplicación.
- Adquisición de clientes y expansión.

## ¿Cual es el costo de nuestros canales?

- La disposición y necesidad de cada gobierno por la aplicación tendrá un valor dado.
- Producción y distribución de la plataforma a Centro de Salud o compañías que la vayan a usar.
- Difusión que el gobierno crea apta para informar a los ciudadanos.

# 04. Postulación final

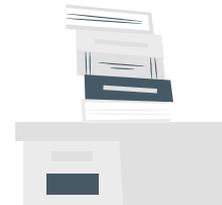
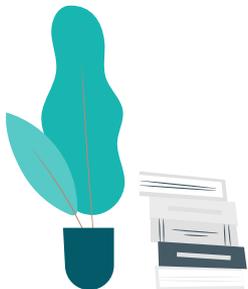
## Propuesta:

Desarrollo de una **plataforma para envío de datos en línea y fuera de línea**, adaptable para cada ciudad/provincia, donde se pueda conocer cantidad de camas disponibles, como así también respiradores e insumos básicos.

## Beneficios:

Esta herramienta sirve para que el sistema de Salud al momento pueda derivar un nuevo infectado, facilitando la logística según el grado del paciente, pero también facilita la logística para compras de insumos básicos e indispensables para la seguridad del personal de la salud en cada Centro de Salud de manera que sea una herramienta para realizar pronósticos de compras. Cada Centro de Salud tiene acceso a la plataforma y va descargando de su inventario de insumos lo que se utiliza a diario para que esté actualizado, y actualiza también camas disponibles y respiradores.

Posibilidad de visibilidad de datos para la sociedad de disponibilidad de atención de los centros de salud en emergencia y crisis (funcionalidad opcional para cada país)



# 03. SCAMPER

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

Es una dinámica de expansión de ideas para pensar grupalmente en como poder hacer crecer la propuesta de volar de mi solución que se está planteando. La dinámica consiste en hacernos preguntas en función de cómo hacer para “Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner otros usos, Eliminar y Reordenar” nuestra solución.

## OBJETIVOS

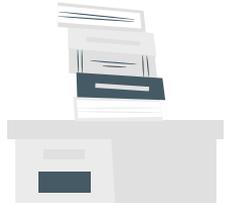
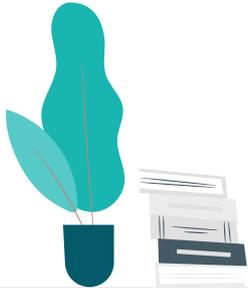
- Proponer variantes de expansión de la solución.
- Poder pensar en función de múltiples opciones de expansión de forma guiada.
- Estimular a los integrantes del grupo asignando ejes de enfoque específicos a cada uno para inspirar la creatividad.



# SCAMPER

with cake!

i con bizcocho !

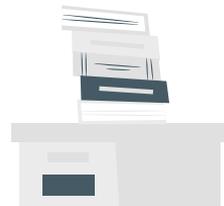
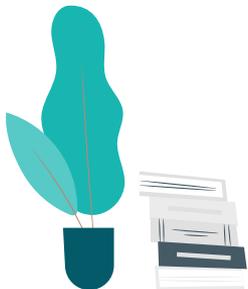


## Paso a Paso: SCAMPER

1. Asignar las iniciales de SCAMPER a los participantes y darles tiempo para pensar opciones de expansión de la propuesta de valor.
2. Cada participante propone variantes a la propuesta de valor.
3. Consensuar y priorizar a nivel grupal las variantes de expansión más relevantes y ajustar nuevamente la propuesta de valor en el "Documento de Trabajo".

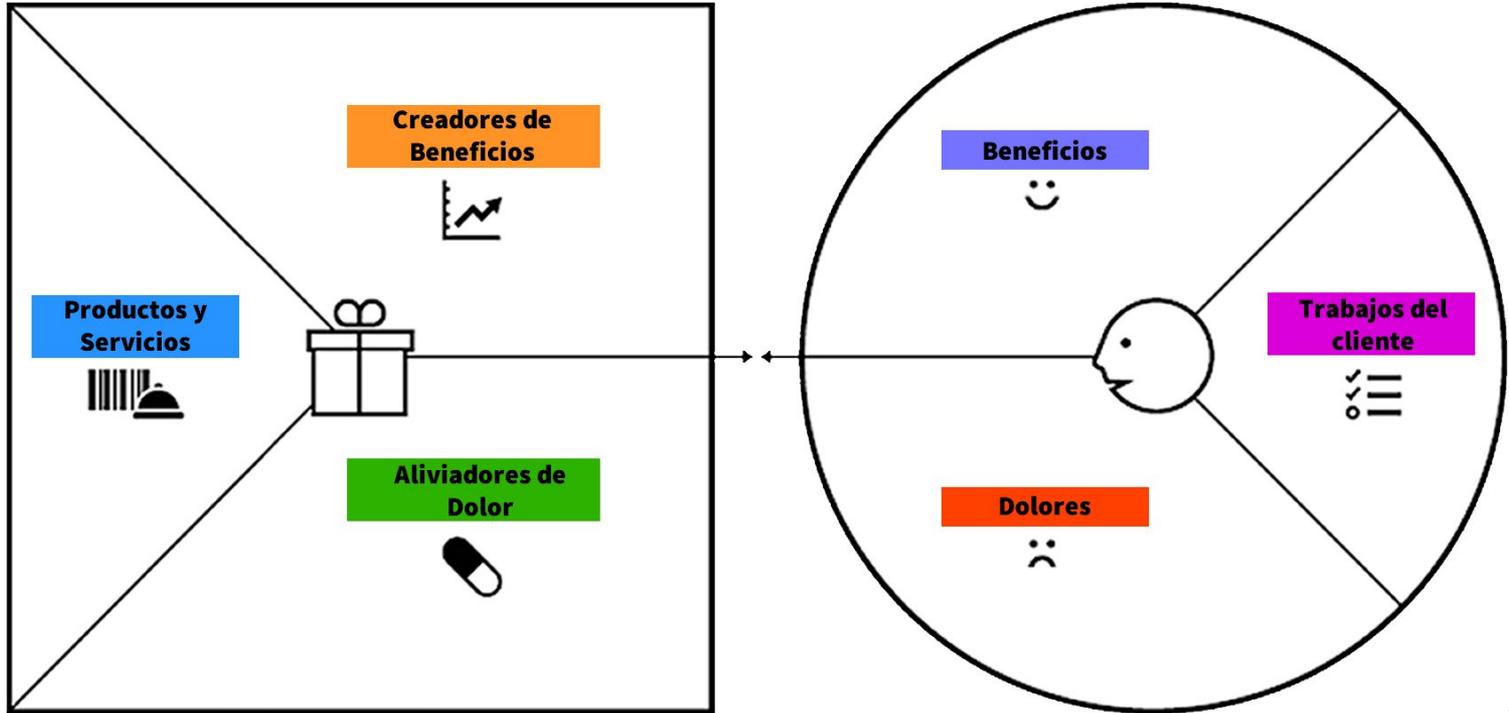


# IMPRIMIBLES



## Canvas de Propuesta de Valor

I  
M  
P  
R  
I  
M  
I  
R



## Canvas de Modelo de Negocio

I  
M  
P  
R  
I  
M  
I  
R

<b>Socios clave</b> 	<b>Actividades clave</b> 	<b>Propuestas de valor</b> 	<b>Relaciones con clientes</b> 	<b>Segmentos de cliente</b> 
	<b>Recursos clave</b> 		<b>Canales</b> 	
	<b>Estructura de costes</b> 	<b>Fuentes de ingresos</b> 		



# GRACIAS

¿Dudas, consultas?

contacto@cadadiacuenta.org  
<https://cadadiacuenta.org/>



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

