



NODO VERDE



OBJETOS CON HISTORIAS

NODO VERDE

Hackatón
EDICIÓN SANTA CRUZ

Índice

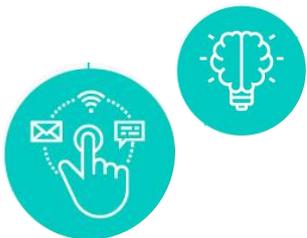
1. **Desafío:** *¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?*
2. **Solución:** *¿cuál es su propuesta de solución?*
3. **Segmento del mercado:** *¿cuál es el mercado de su emprendimiento? ¿A qué diferentes grupos de personas o entidades se dirige el emprendimiento? ¿Quiénes son nuestros clientes 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?*



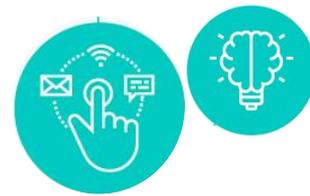
Desafío

Las problemáticas que atenderemos con esta propuesta son:

- *Desocupación/pobreza.*
- *Falta de concientización ecológica*
- *Falta de OFERTA de productos 100 % sustentables*
- *Desconocimiento de desigualdades en oportunidades*



Solución



Desocupación/pobreza.

Capacitación a pequeñas comunidades para crear autoempleo, desarrollar diversas técnicas y oficios. Fomentar el uso de nuevas tecnologías para incrementar el valor de cada fabricante.

Falta de concientización ecológica.

Fomentar la “escuela de la comunidad” para el cuidado del medioambiente. Promover la recolección de desechos para transformarlos en materia prima de sus productos.

Falta de OFERTA de productos 100 % sustentables

La mayoría de los artesanos de poblaciones aisladas, solo pueden comercializar sus productos localmente. Nosotros les daríamos a sus productos visibilidad a través de nuestras plataformas permitiendo que los futuros consumidores los encuentren.

Desconocimiento de desigualdades en oportunidades:

Cada comprador tendrá la posibilidad de conocer las carencias de la aldea que generó el producto adquirido y podrá optar por colaborar con ellos a través de acciones en nuestras plataformas.

Segmento de mercado

Personas latinoamericanas de 18 - 45 años con un poder adquisitivo medio y comprometidos con el consumo sostenible. El perfil corresponde a un cliente exigente e interesado en el origen e historia del producto. Le preocupa el impacto de su compra. Este segmento de mercado se acrecienta cada año.

Empresas con R.S.E para regalos empresariales.



Aliados

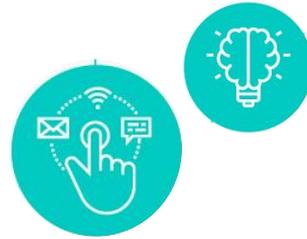
Los **NODOS** poblaciones encargadas de hacer la recolección y fabricación de los productos. **COUCHEADOS** por nosotros. Fomentaremos la sinergia entre recolectores de residuos y fabricantes para que con diversas técnicas y acceso a tecnología puedan crear productos innovadores y sustentables.

Las **EMPRESAS** con R.S.E que se ocupen de la logística para que el producto llegue al comprador.

Los **Entes Gubernamentales** podrían tener interés en nuestra labor y colaborar con algunos aspectos:: por ej: almacenaje, tratamiento de residuos, salas con tecnología para capacitaciones virtuales, educación, lugar físico para trabajar en comunidad, etc.



Valor diferencial

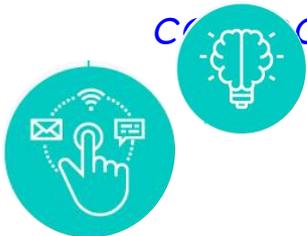


Todo producto que se adquiriera en nuestra plataforma le dará al consumidor final un diseño sustentable, lindo y útil a un precio razonable, permitiéndole conocer la historia y los protagonistas que lo realizaron. Además, podrá ayudar a esa comunidad con alguna acción recomendada por nosotros como: compartir información en sus perfiles, apadrinar la educación de algún joven, donar dinero u objetos, etc.

Proyección temporal

Para el armado de NODOS: Una estimación de 2 meses en cada comunidad de acuerdo a variables locales: accesibilidad por caminos, acceso a la tecnología, grado de concientización ecológica, alianzas con entes y empresas.

Para el armado de plataforma: Una vez armados los NODOS (podemos comenzar con 4 en la primer etapa e ir duplicando la cantidad una vez consolidados los anteriores) dispondremos de la información para el armado de la página web oficial de la empresa con accesibilidad en ANDROID y IOS: 1 mes y medio a 2 meses.



Fuente de ingresos



Comisión porcentual por cada producto vendido y entregado de la plataforma. Inversionistas, suscriptores (Padrinos), y publicidad.

Equipo y capacidades

Valeria Facchini

Coaching y visitas a NODOS

Andres Vincés

Impulsador de Equipo, Administrador de Alianzas

Enzo Villecco

Área comercial, Logística y Publicidad.



Hackatón

EDICIÓN SANTA CRUZ

¡Muchas gracias!



socialab

MINISTERIO DE
LA PRODUCCIÓN
COMERCIO E INDUSTRIA



Pan American
ENERGY