

# ioContigo

**Conecta a un clic : Vende, compra y truequea**



# INDICE DE CONTENIDOS

01  
DESAFÍO

02  
SOLUCIÓN

03  
MERCADO

04  
GENERACIÓN DE VALOR

05  
IMPACTO

06  
EQUIPO

07  
CAPACIDADES

08  
ALIADOS

09  
VALOR DIFERENCIAL

# 01

# DESAFÍO

Impacto económico





# 02



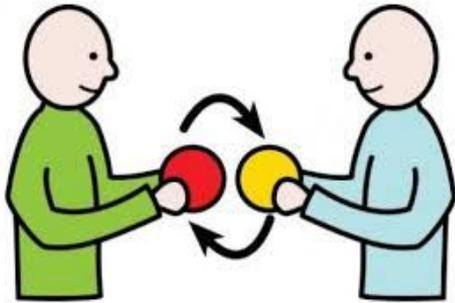
# ioContigo

**PLATAFORMA VIRTUAL**

# Soluciones

1

Plataforma  
(Canal de intercambio y  
distribución)



2



Conectividad  
comunitaria

3

Desarrollo de economías  
de escala





03

# MERCADO

¿Cuál es el mercado?

# MERCADO

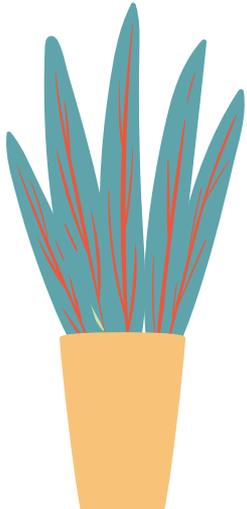
- + Mayores de edad de 59 años o mayor edad, personas con discapacidad,
- + Con ingresos que no garantizan la canasta básica familiar (salario mínimo o menos)
- + Madres solteras - cabezas de familia
- + Personas sin acceso a la educación o primaria
- + Sin importar su profesión
- + Personas desempleadas e independientes
- + Toda persona natural o jurídica que cuente con el conocimiento o la capacidad financiera.
- + Todo aquel que necesite un bien o un servicio que cuente con acceso a internet.
- + Tanto clientes como usuarios, toman la decisión basada del bien o servicio que tengan necesidad



# 04

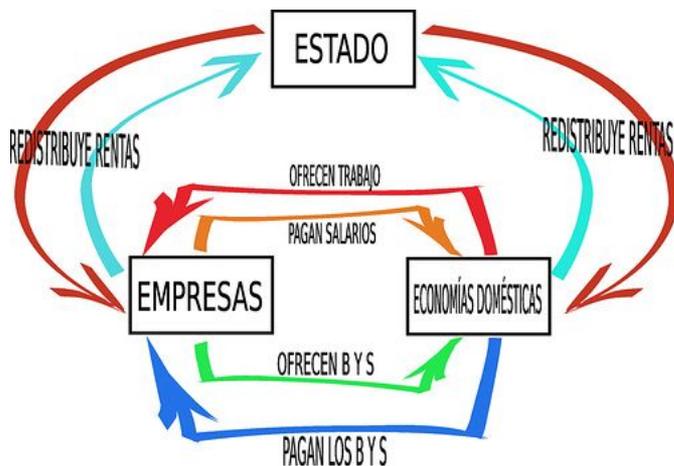
## GENERACIÓN DE VALOR

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



# PROPUESTA DE VALOR

+ Garantiza el **flujo de la economía** colaborativa y solidaria



+ Generar empleo, acceso y **capacitación** a los sectores vulnerables.

+ Generación de un **modelo disruptivo y creatividad** para hacer negocios.

# Plan Económico

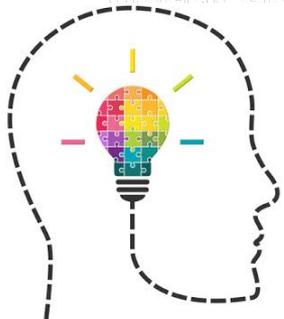
- En el corto plazo, se busca aliarse con una aceleradora y se plantea conseguir subvenciones o becas para comenzar con un piloto en una comunidad
  - Este piloto incluye el uso de una moneda local y el desarrollo de la plataforma contable que le permite a los proveedores vender y comprar bienes y servicios
  - Se crea un repertorio inicial de capacitaciones para el uso de la plataforma
  - La parte del trueque de conocimiento puede desarrollarse a la par que el piloto de ventas y servicios
  - 80% donación/subvención/beca/inversión y 20% ganancia a través del piloto



# Plan Económico



HACER UNA DONACIÓN



- En el mediano plazo, se evaluará la posibilidad de que aquellos proveedores que tienen mayor poder económico paguen un porcentaje mayor por el uso de la plataforma. La idea es ir desarrollando la auto-sostenibilidad financiera de la plataforma y asegurar que sea accesible para las personas más vulnerables
  - 60% donación/subvención/beca/inversión y 40% ganancia a través del piloto
- En el largo plazo se espera que la plataforma será mayormente auto-sostenible a nivel financiero y que investigue el potencial uso de una criptomoneda como método de pago
  - 30% donación/subvención/beca/inversión y 70% ganancia a través del piloto

# 05

## IMPACTO

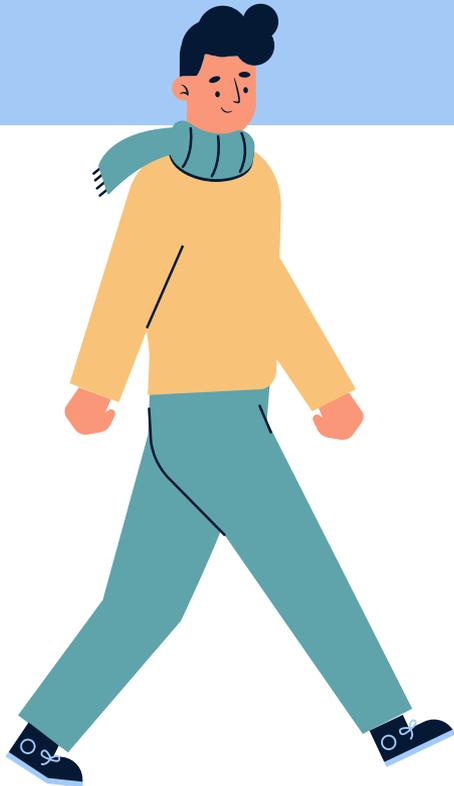
¿Cuál es el impacto medible que genera mi emprendimiento (beneficios)?



# IMPACTOS

- + Garantiza el flujo de la economía colaborativa y solidaria.
- + Generar empleo, acceso y **capacitación** a los sectores vulnerables. (Uso de videos y ejemplos)
- + Generación de un modelo disruptivo y creatividad para hacer negocios.
- + Empleo desde casa

# 318

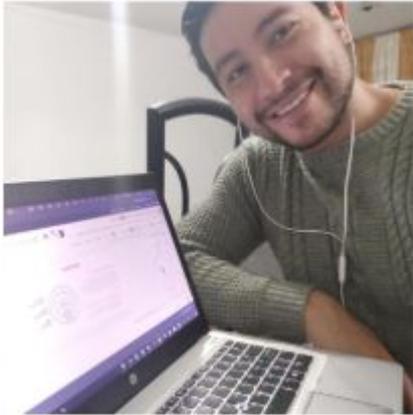


# EQUIPO

#CadaDiaCuenta  
#HackathonLATAM



# NUESTRO EQUIPO



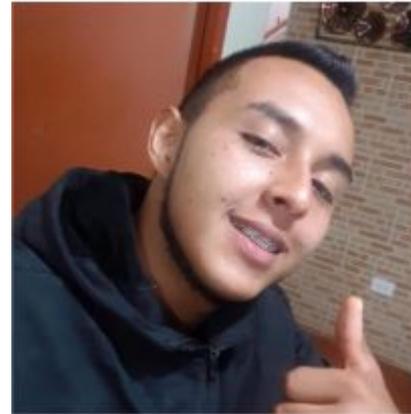
**Business Planning**

Christian Hernández



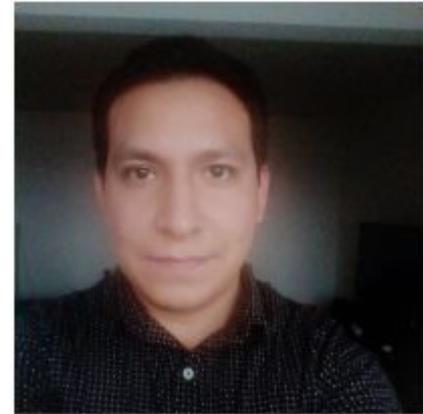
**Asesoría *estrategica***

Valentina Briceño



**Director de  
procesos**

Sebastián Candela



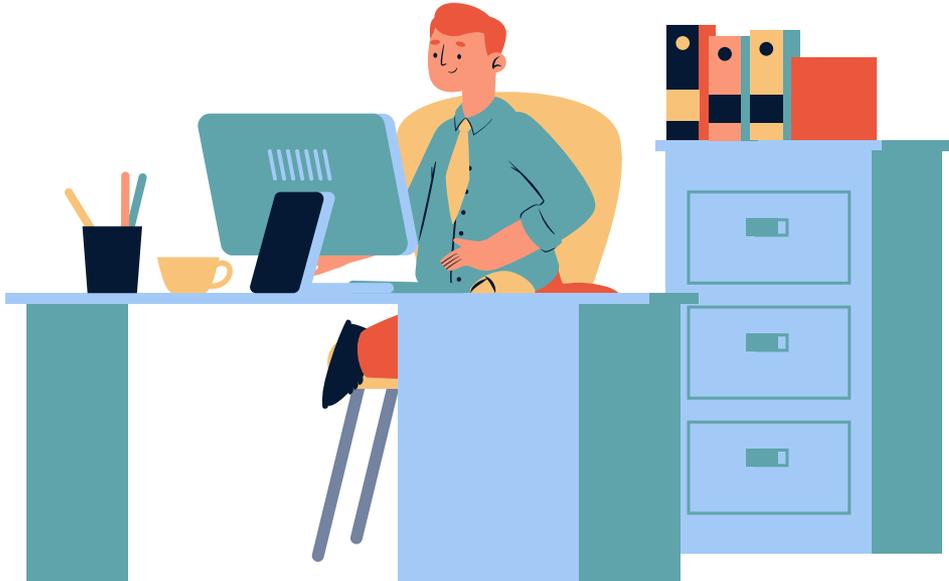
**Director Tecnología**

Angel Perales

# 07

# CAPACIDADES

¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?



# Capacidades



## Conocimiento de procesos

- FinTech
- Software
- Ingeniería
- Marketing y ventas



## Entendimiento del impacto social

- Ciencia política
- Emprendimiento social
- Ciencia política
- Conocimiento del ecosistema local



## Disponibilidad

- Queremos seguir contribuyendo para operacionalizar esta idea
- Necesitamos apoyo financiero, marketing y de capacitación

# 08

## ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?



# Aliados internos y externos



## ONGs

- Conocen a la población vulnerable y sabe cómo conectarse con ella



## Multinacionales o grandes empresas

- Tienen acceso al departamento de responsabilidad social empresarial



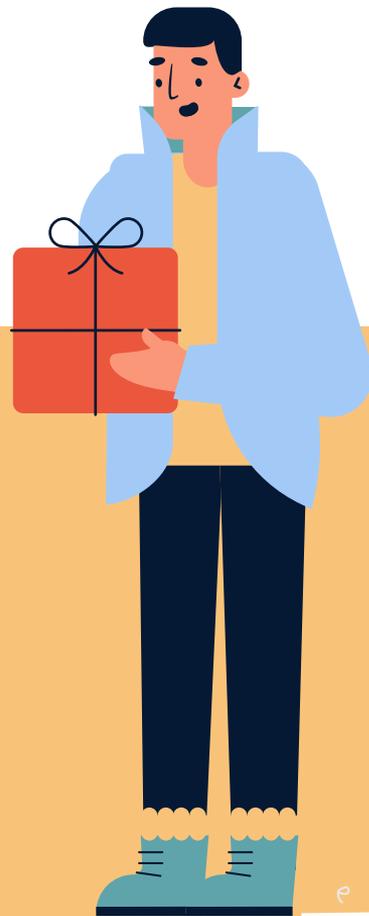
## Proveedores y capacitadores

- Los proveedores venden productos o servicios o hacen intercambio de conocimiento
- Los capacitadores ofrecen conocimiento sobre el uso de la plataforma

# 09

## VALOR DIFERENCIAL

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



# Vende, compra o truequea

- loContigo busca responder a la necesidad de empleo y desarrollo económico al crear un espacio en línea para que aquellos que trabajan en la economía informal, permitiendo tener oportunidades, accesibilidad y capacitaciones que les ayude a navegar este mundo digitalizado



# GRACIAS!

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

