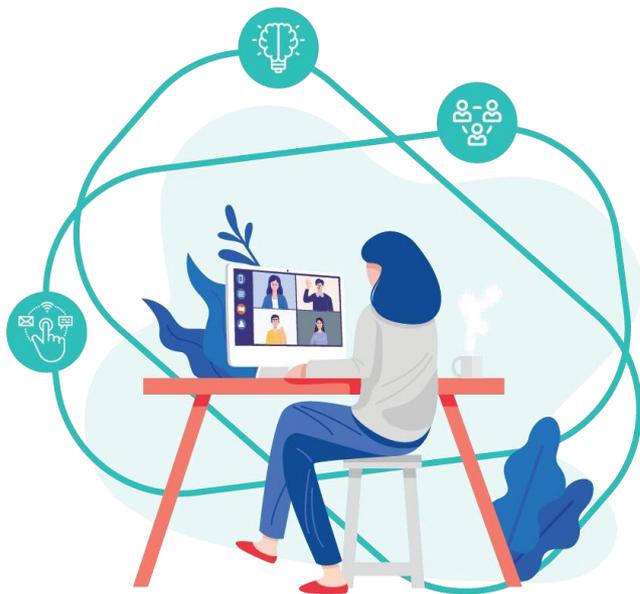


# PITCH DECK

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a [www.hackatonpae.com](http://www.hackatonpae.com) botón CARGAR ENTREGABLES





# Mercado Santacruceño

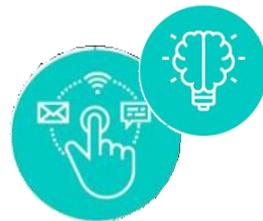
**Hackatón**  
EDICIÓN SANTA CRUZ

# 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



Reactivar la venta de los productores santacruceños perjudicados por la pandemia Covid-19 y por la crisis económica en general.

Desafíos adicionales:

- Fortalecer nuestra identidad santacruceña.
- Impulsar y facilitar la compra local.
- Fomentar la venta online en un región que no tenía el hábito de compra digital.
- Brindar herramientas de marketing y comercialización digital a los productores santacruceños (fotografía de producto, prensa, acciones promocionales, publicidad y marketing digital y capacitaciones).

# Solución



Crear un mercado digital que reúna a todos los productores santacruceños en un solo lugar, llamado **Mercado Santacruceño**.

El mismo es una **plataforma de ecommerce multirubro** en donde ponemos a la venta los productos artesanales y regionales de los productores: dulces y mermeladas, cervezas artesanales, blends de té, destilados, escabeches, chocolates, alfajores, textiles y accesorios, joyería, juguetes artesanales, muebles, etc. Todo hecho en Santa Cruz.

Con esta solución, los productores podrán focalizarse en producir, mientras que Mercado Santacruceño les resuelve la comercialización, logística y publicidad.

Y además, a estos productos que solo se podían comprar en una visita turística o en una feria regional, de a poco los estamos transformando en productos de alcance masivo.

# Segmento de mercado

- **Consumidor final:**
  - Personas que prefieren comprar productos artesanales de la Patagonia austral, a diferencia de productos industrializados. (Santa Cruz y Argentina).
  - Personas que prefieren comprar productos de su zona para ayudar a la economía local (Santa Cruz).
  - Santacruceños radicados en otros lugares (compra emocional). Buscan sentirse conectados con su provincia.
  - Gente que haya venido y que quiera conseguir nuevamente productos que le hayan gustado
  
- **Empresas e instituciones:** que busquen regalos regionales para fechas especiales o conocimientos para sus trabajadores o clientes.



# Aliados

**Productores santacruceños:** Son el corazón de este proyecto. Participan de diferentes localidades de la provincia y nutren la plataforma ecommerce.

**Servicio de transporte:** Empresa local de delivery en Río Gallegos y que pueda hacer envíos en el interior de la provincia. También abrir una cuenta corriente pyme en Andreani, Oca o Correo Argentino para realizar envíos a todo el país.

**Agencia de publicidad:** Soporte en diseño y comunicación para impulsar las ventas. Redes sociales y Google Ads.



# Valor diferencial



Reunimos a los productores de Santa Cruz y los ayudamos a acercar sus productos a la gente.

## **Para productores de Santa Cruz:**

Vender sus productos en un ecommerce gratuito, con Mercado Pago, envío gratis en Santa Cruz y una estrategia de marketing digital.

## **Para clientes:**

Los mejores productos hechos en Santa Cruz al alcance de tu mano. Acceder de forma rápida y segura a una gran variedad de productos regionales/artesanales de calidad (no industrializados), ayudando a la economía local y fortaleciendo nuestra identidad santacruceña.

# Proyección temporal

Queremos hacer de Mercado Santacruceño una marca fuerte, que por el momento es un ecommerce, pero que pueda expandirse en el tiempo y crecer. Tenemos mucho para explorar aún pero podríamos:

- Generar una marca propia para determinados productos.
- Tener stands en ferias productivas locales que aún son muy visitadas localmente.
- Generar un sistema de distribución para llevar la marca y productos santacruceños a todo el país.
- Incorporar productos frescos para el público local colaborando con los pequeños productores, chacras y huertas.
- Crear un club de suscriptores que reciban mensualmente un box de productos santacruceños.



# Fuente de ingresos



- Nuestra actual fuente de ingresos es a través de la venta online de los productos.
- Por ahora la inversión que realizamos fue nuestra.
- Con la compra de los consumidores estamos cubriendo costos fijos operativos.
- Necesitamos inversión de empresas para poder fortalecer y hacer crecer la marca.  
Creemos que nuestro proyecto se puede enmarcar en programas de responsabilidad social de empresas que deseen colaborar con la generación de empleo privado y el desarrollo económico de la región.

# Equipo y capacidades



Somos Marina y Roberto, publicitarios de profesión. Emprendemos este proyecto paralelo a nuestras actividades para sumar un granito de arena a la producción de nuestra provincia. Trabajamos muchos años en Buenos Aires en diversas agencias de publicidad y como docentes, y hoy queremos brindar lo que sabemos en beneficio de nuestra provincia.

Queremos sumar al equipo a gente mayor de 55 años (Empleo Mayor) para que nos ayuden en el armado de pedidos, y a jóvenes (Primer Empleo) para poder capacitarlos en tareas de logística y atención al público.



**Hackatón**  
EDICIÓN SANTA CRUZ

¡Muchas gracias!



socialab

MINISTERIO DE  
LA PRODUCCIÓN  
COMERCIO E INDUSTRIA



Pan American  
**ENERGY**