

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



Mi turno médico

socialab

**CENTRO PYME
ADENEU**
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
MÁS

**Pan American
ENERGY**

Índice

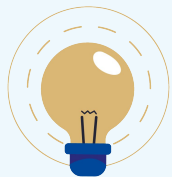
1. **Desafío:** ¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?
2. **Solución:** ¿cuál es, concretamente, su propuesta de solución? Recuerden que quienes leerán su pitch deck no conocen nada sobre su proyecto. ¡Sean lo más claros que puedan!
3. **Segmento del mercado:** ¿cuál es el mercado de 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? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?
6. **Aplicabilidad:** ¿por qué y cómo puede aplicarse el proyecto a la provincia del Neuquén?
7. **Estado actual del proyecto:** ¿hoy en qué instancia se encuentra el emprendimiento? ¿Está en etapa ideación? ¿Tiene un prototipo validado o MVP?
8. **Proyección temporal:** ¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada? ¿cuáles son los próximos pasos que deben seguir para continuar desarrollando su proyecto?
9. **Fuentes de Ingresos:** ¿cuáles son sus posibles formas de generar dinero para hacer sostenible el negocio?
10. **Equipo y capacidades:** ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué rol ocupa cada una de esas personas en el equipo de trabajo? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?



Desafío

1. **Desafío:** ¿qué problemática o necesidad concreta buscan resolver?

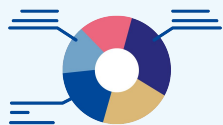
Desde hace muchos años las personas que necesitan acceder a atención médica en los distintos centros de salud pública, deben realizar largas filas durante horas para lograr obtener un turno.



Solución

2. Solución: ¿cuál es, concretamente, su propuesta de solución? Recuerden que quienes leerán su pitch deck no conocen nada sobre su proyecto. ¡Sean lo más claros que puedan!

Desarrollaremos un sistema de turnos online, **MiTurnoMédico**, que brindará a los pacientes la posibilidad de solicitar turnos vía web, app instalada en el teléfono, o presencialmente en la institución médica mediante una terminal totem, sin tener que realizar filas, y en cualquier horario.



Segmento de mercado

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?

Nuestros potenciales clientes son todos los hospitales públicos, clínicas y consultorios médicos privados de diferente envergadura, incluso profesionales de la salud con consultorios individuales y laboratorios de estudios y análisis clínicos.



Aliados

4. Aliados potenciales: ¿quiénes pueden ser sus aliados? ¿Quiénes pueden integrar su red de socios y/o proveedores?

Es nuestra intención aliarnos a instituciones públicas y/o privadas para satisfacer sus necesidades y de esta manera lograr resolver conjuntamente una problemática social que se ha acentuado en estos tiempos debido a la necesidad de adaptar el funcionamiento de las instituciones a esta nueva realidad.



Valor diferencial

5. Valor diferencial: ¿por qué su solución es especial? ¿Cuáles son sus beneficios? ¿Por qué es distintas a otras soluciones similares en el mercado?

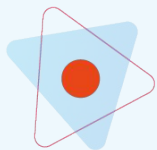
Nuestro desarrollo brinda beneficios a todos los actores, es decir, las instituciones pueden organizar la gestión de turnos, los profesionales también pueden acceder a la gestión de los turnos a su cargo y principalmente serán los pacientes los que reciban el mayor beneficio: ya no tendrán que hacer colas interminables y en cualquier horario para solicitar el turno que necesitan.



Aplicabilidad

6. Aplicabilidad: ¿por qué y cómo puede aplicarse el proyecto a la provincia del Neuquén?

Es sabido que la problemática planteada aparece visible en la mayoría de los centros de atención de salud de la provincia del Neuquén y esta herramienta podría aportar una gran solución. También aporta soluciones valiosas e innovadoras en el ámbito privado.



Estado actual del proyecto

7. Estado actual del proyecto: ¿hoy en qué instancia se encuentra el emprendimiento? ¿Está en etapa ideación? ¿Tiene un prototipo validado o MVP? ¿Tiene ventas realizadas?

El proyecto actualmente está desarrollado en un 60% del mínimo comercializable o MVP (etapa 1) y un 40 % del mínimo diferencial con respecto a otros productos (etapa 2) .



Proyección temporal

8. Proyección temporal: ¿en qué lapso de tiempo va a estar disponible su solución para ser implementada? ¿cuáles son los próximos pasos que deben seguir para continuar desarrollando su proyecto?

Hemos estimado un tiempo de desarrollo de 6 meses para alcanzar la etapa 1 y unos 8 a 15 meses para alcanzar la etapa 2.



Fuentes de ingresos

9. Fuentes de Ingresos: ¿cuáles son sus posibles formas de generar dinero para hacer sostenible el negocio?

Fees mensuales de las entidades privadas que contraten el servicio con valores ajustados al tamaño del cliente y servicios contratados. Para el caso de la salud pública, la idea además es conseguir sponsors de empresas privadas que deseen, mediante financiación, realizar un aporte a la sociedad.



Equipo y capacidades

10. Equipo y capacidades: ¿quiénes están detrás del proyecto? ¿qué rol ocupa cada una de esas personas en el equipo de trabajo? ¿qué capacidades tiene el equipo para desarrollar la solución?

- ❖ **Gustavo Pardo.** Programador PHP/PostgreSQL con 20 años de experiencia en desarrollo de aplicaciones basadas en web.
- ❖ **Luciano Jauregui.** Técnico Universitario en Desarrollo web con 12 años de experiencia.
- ❖ **Aluminé De Rosa.** Técnica universitaria en Desarrollo web.
- ❖ **Darío Gutiérrez Perez.** Analista programador de sistemas. 15 años de experiencia en área técnica y administrativa en tecnologías de información y comunicación

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

27 al 30
de octubre



socialab

CENTRO PYME
ADENEU
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA
JUNTOS
PODEMOS
MÁS

Pan American
ENERGY