

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO ANTES
DE EDITAR**

*Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón **CARGAR ENTREGABLES***

Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Qué recursos de los socios clave de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los socios clave de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

Actividades clave



- Difusión en el sector empresario de la construcción, instalación y mantenimiento de equipamiento de energías renovables, sindicatos y CFP afines, y sector público abocado a la temática educativa y sectorial.
- Puesta en valor de la experiencia propia de la Fundación Diálogos Estratégicos en materia de formación profesional en energía fotovoltaica y térmica (curso aprobado por Min. Educación/INET EX2018-041044381-APN-INET#ME) y de la experiencia de nuestro socio colaborador Instituto Industrial Luis A. Huergo en el diseño e implementación de la Tecnicatura de Nivel Medio en Energías Renovables, única en la CABA.
- Preparación de los cursos virtuales, presenciales y mixtos (híbridos) por tipo de energía renovable y adecuado a los requerimientos del contratante.
- Búsqueda de fuentes alternativas de financiamiento.
- Desarrollo de plataforma digital tipo Moodle u otra
- Previsión de aspectos logísticos.

Propuestas de valor



Entendemos necesario profundizar la investigación, desarrollo y capacitación en tecnologías y aplicaciones de energías renovables que nos permitan integrar a la red de suministro estas fuentes alternativas. Nuestra propuesta apunta a brindar un servicio hoy prestado de manera insuficiente para satisfacer la demanda, que es la formación profesional de capital humano de las empresas proveedoras de energía, en particular energías alternativas y renovables, de construcción, instalación y mantenimiento de equipamiento para tal fin y de alumnos de nivel medio de escuelas técnicas. Esta capacitación es vital en un sector nuevo con un amplio potencial de desarrollo. La escasa presencia de prestadores del servicio a proyectar, la tasa de demandabilidad de la oferta en base a la insuficiencia del mercado educativo, y la necesidad de los sectores de producción de contar con personal idóneo y formado profesionalmente en la materia, garantiza una rápida recuperación del capital invertido con una alta tasa de rentabilidad. Es dable esperar en el futuro inmediato un fuerte crecimiento de la demanda, especialmente en el sector de instalaciones de

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones tenemos con nuestros clientes?
¿Cómo interactuamos con nuestros clientes?
¿Qué recursos de nuestros clientes de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros clientes de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

Canales



¿Cómo llegamos a nuestros clientes?
¿Qué canales utilizamos para llegar a nuestros clientes?
¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de nuestros canales de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

Estructura de costes

¿Cuáles son los costos asociados a nuestra actividad?
¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

¿Qué recursos de los costos de nuestro negocio
podrán contribuir a nuestro éxito?

Segmentos de cliente



Los clientes provendrán de un variado universo compuesto por:

- Empresas productoras de tecnología en energías renovables
- Sindicatos del sector energético
- Centros de Formación Profesional
- Organizaciones no gubernamentales
- Ministerio de Educación, Ministerio de Desarrollo Social y Trabajo y Ministerio de Energía y Recursos Naturales de Neuquén
- Escuelas técnicas de nivel medio de gestión privada de Neuquén
- Usuarios de energías renovables en general

Ingresos



Aranceles previstos para los cursos de formación profesional presenciales, virtuales y mixtos destinados a empresas, sindicatos, CFP o Gobierno de la Provincia de Neuquén

Aranceles previstos para el diseño curricular, el desarrollo y la implementación de una tecnicatura en energías renovables de nivel medio y superior en la Provincia de Neuquén

Aranceles previstos para el asesoramiento, la implementación, capacitación y puesta en marcha de tecnicaturas en escuelas de gestión privada de la Provincia de Neuquén

El crecimiento esperado en la facturación provendrá en valores reales de un incremento del 10% en la cantidad de alumnos capacitados.

En una segunda etapa se proyecta extender el servicio a otras provincias argentinas, y en una tercera etapa a países vecinos de habla hispana.