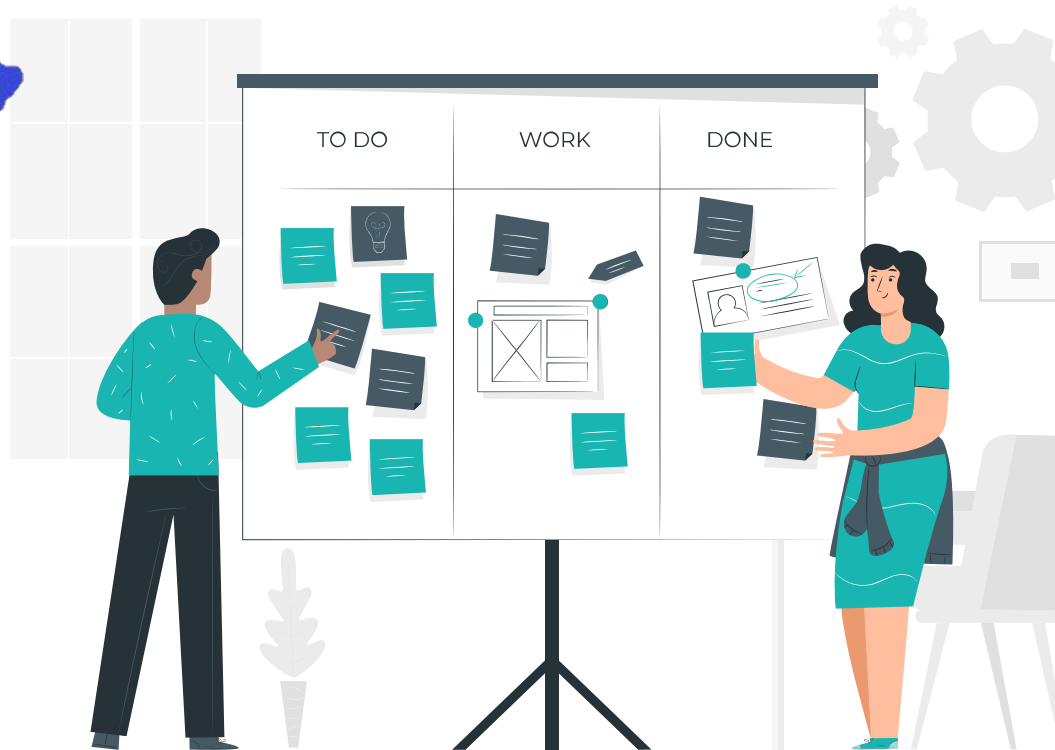


CADA
DÍA
CUENTA

LATAM HACKATHON
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



Material Viernes



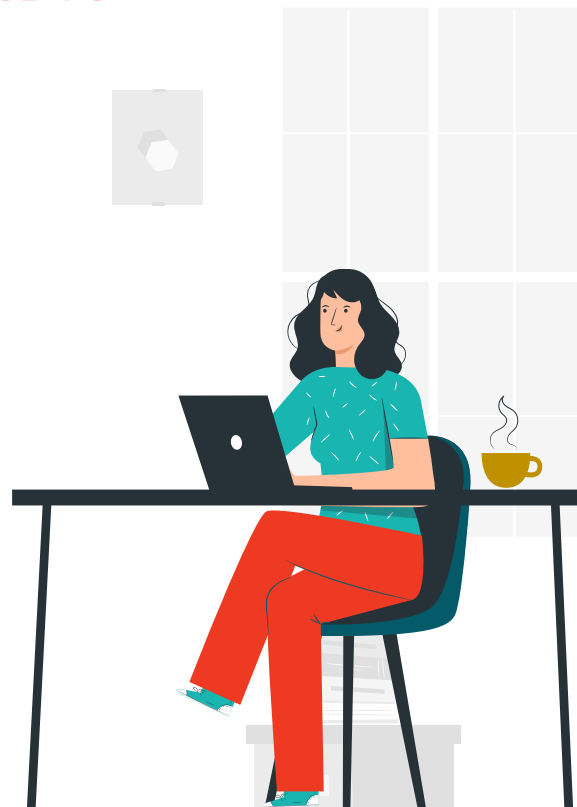
DETALLE DE JORNADA

01



Viernes

Matriz Certezas, Suposiciones y Dudas
Resumen actualizado de la Solución



¡BIENVENIDOS!

Hagamos algunos acuerdos de cómo estamos todos juntos ejecutando esta sesión:

Estar. Permítete conectarte profundamente con la dinámica.

BE+. Seamos positivos, expansivos y construyamos sobre otras ideas.

Sea concreto: Vayamos al punto, no hay espacio para deambular.

Sea descriptivo: Ideas completas con inicio y fin.

Buena onda: La gente feliz es más creativa

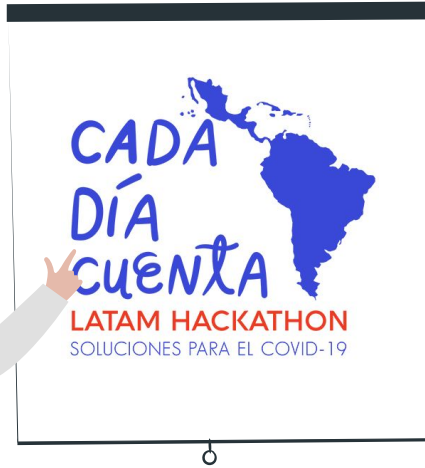




01. ¿Quién es quien?

Iniciemos con una ronda de presentación personal. Si aún no nos conocemos, es un punto de partida para que esto suceda.

Si ya nos conocemos, hagámoslo igual, contamos como estuvo nuestro día, rompamos el hielo para empezar a trabajar en equipo.

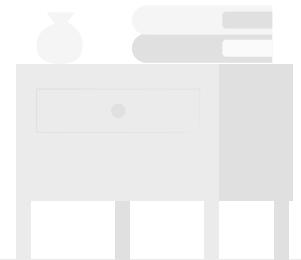


02. Presentación de la idea o reto

Si dentro del equipo está el postulante de la idea que nos fue asignada, iniciemos con esta persona para que nos cuente su motivación inicial y el camino por el cual transitó para llegar a proponer esto como una idea o reto.

Si la idea no es de alguien del grupo, tomemos esto como punto de partida. No es necesario mantener la misma iniciativa pero sí que sirva como borrador inicial.

Una vez mencionada la idea/reto en el grupo, cada integrante debe compartir sus puntos de vista con el grupo y llegar a un común acuerdo de la mejor solución a desarrollar dentro del hackathon.



Paso a Paso: Matriz CSD

1. Cada uno postula individualmente sus certezas, suposiciones y dudas.
2. Cada integrante comparte sus certezas, suposiciones dudas y el mentor tomará nota en la presentación de Google Slide.
3. Se hace una revisión de los CSDs y una puesta en común general.



Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

1. ¿Cuales son tus Certezas?

- Debido al Covid-19 las mipymes y emprendedores se han visto obligados a buscar nuevas estrategias de ventas y publicidad.
- La crisis actual ocasionada por la pandemia ha generado cambios en los comportamientos de los consumidores.
- Se creará un movimiento de social media pro salva un negocio.
- La propuesta se generará desde la virtualidad, brindando asesoría a mipymes y emprendedores.
- Los afectados no cuentan con dinero para pagar por asesorías en este momento.
- Seremos el enlace entre expertos voluntarios, mipymes y emprendedores.
- Se generará capacidad instalada para que los beneficiarios puedan continuar de manera autónoma el proceso, sin embargo se harán labores de seguimiento del avance.
- Los beneficiarios replicarán el conocimiento a negocios de su misma categoría.
- Existen modelos de colaboración ciudadana funcionales en los que nos podemos apoyar.

Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

2. ¿Cuales son tus Suposiciones?

- Los afectados están dispuestos a probar nuevas formas de vender o darse a conocer.
- Es posible conseguir expertos dispuestos a ayudar de manera voluntaria.
- Las empresas comprenden que la asesoría sin duda es efectiva, pero que no les garantiza 100% que sus negocios vayan a mantenerse en pie. Todo depende de ellos, y de cómo utilicen la herramienta que se les brinde (las asesorías).
- La comunidad está dispuesta a apoyar a las mipymes y los emprendedores.
- Que los microempresarios se inscriban y les interese la ayuda externa.
- Que los microempresarios tengan los recursos para implementarlas.

Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

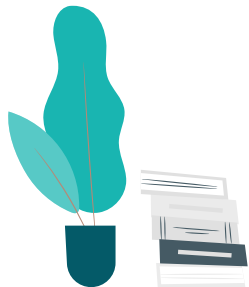
3. ¿Cuales son tus Dudas?

- ¿Qué tipo de expertos necesitamos?
- ¿Qué haría llamativa esta oferta para los expertos se unan de manera voluntaria?
- ¿Cómo se conformarán los equipos de asesores?
- ¿Cómo mapear los negocios que necesitan apoyo?
- ¿Cómo generar confianza?
- ¿Qué otros medios usar a parte del internet y redes para dar a conocer esta iniciativa?
- ¿Cómo hacer que sea una idea atractiva para la hackathon?

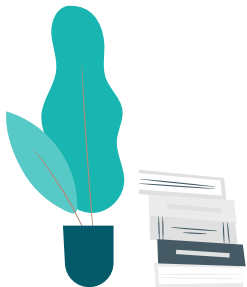
04. Postulación final

Incluir aquí la descripción final de la idea definida en el grupo.

Se propone ser el enlace entre mipymes, emprendedores que se han visto afectadas por la pandemia, y expertos voluntarios en áreas como Marketing y Publicidad, que brinden asesoría integral de manera virtual, a partir de la cual se genere capacidad instalada, para que los beneficiarios puedan continuar de manera autónoma con proceso de implementación de estrategias durante y después de la crisis actual y con el compromiso de replicar el conocimiento a negocios de su misma categoría.



IMPRIMIBLES



Matriz Certezas, Suposiciones y Dudas

CERTEZAS

La pandemia del COVID-19 ha generado cambios en las dinámicas de los mercados tal como los conocemos, alterando el comportamiento de los consumidores y obligando a mipymes y emprendedores a buscar nuevas estrategias de ventas y publicidad que les permitan darse a conocer, por ello se generará un movimiento de social media pro salva un negocio, que desde la virtualidad brinde asesoría a mipymes y emprendedores. Seremos el enlace entre expertos voluntarios y los interesados, generando capacidad instalada para que los beneficiarios puedan continuar de manera autónoma el proceso, haciendo que los beneficiarios repliquen el conocimiento a negocios de su misma categoría, apoyándonos en modelos de colaboración ciudadana funcionales.

SUPOSICIONES

Por la crisis que atraviesa el mundo se considera que las mipymes y los emprendedores afectados están dispuestos a recibir ayuda externa para probar nuevas formas de vender o darse a conocer, comprendiendo que herramientas como las asesorías son efectivas, pero que no garantizan que sus negocios vayan a mantenerse en pie. Por otro lado es posible conseguir expertos dispuestos ayudar de manera voluntaria a quienes sufren el impacto económico de manera más inmediata y por las circunstancias se cree que la comunidad está dispuesta apoyar a las mipymes y los emprendedores, consumiendo sus productos.

DUDAS

¿Qué tipo de expertos necesitamos?

¿Qué haría llamativa esta oferta para los expertos se unan de manera voluntaria?

¿Cómo se conformarán los equipos de asesores?

¿Cómo mapear los negocios que necesitan apoyo?

¿Cómo generar confianza?

¿Qué otros medios usar a parte del internet y redes para dar a conocer esta iniciativa?

¿Cómo hacer que sea una idea atractiva para la hackathon?



GRACIAS

¿Dudas, consultas?

contacto@cadadiacuenta.org
<https://cadadiacuenta.org/>



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

