



Cultivar

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?*

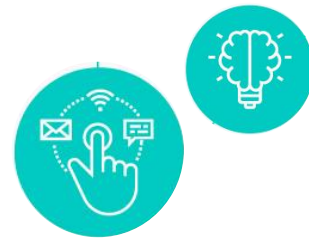


Desafío

Cultivar, desde un principio busca generar un espacio de integración socio comunitario basado en la transferencia de conocimiento, actividades recreativas y buenos hábitos.



Solución



Cultivar se divide en dos niveles.

Por un lado ofrece charlas **gratuitas** en grupos reducidos donde juntos aprendemos sobre los beneficios del autocultivo de hortalizas, las técnicas básicas, los ciclos de producción y detalles de la infraestructura necesaria. Luego los participantes pueden iniciar sus propios cultivos, para lo cual Cultivar facilita una plataforma donde pueden **compartir sus experiencias, intercambiar consejos y hacer consultas a otros participantes.**

Por otro lado Cultivar ofrece productos e insumos para llevar adelante proyectos de autocultivo y un servicio de **membresía** mediante el cual provee especies **exclusivas**, acompaña durante el proceso de cultivo y presenta periódicamente las **novedades tecnológicas.**

Segmento de mercado

Cultivar está orientado a personas interesadas en el **cuidado medioambiental**, en mejorar sus hábitos alimenticios o simplemente a todos aquellos que buscan realizar una actividad recreativa en **contacto con la naturaleza**.

También son potenciales clientes las empresas o entidades públicas que pueden contratar el servicio de talleres de integración y autocultivo.



Aliados

En una primer etapa será fundamental contar con el apoyo de diferentes plataformas de e-learning, donde se iniciaran los cursos virtuales debido al contexto de pandemia. Y plataformas e-commerce para la venta de productos e insumos.

Para el proyecto **Cultivar** también se podrá contar con acuerdos comerciales con marcas proveedoras de insumos y productos.

Un posible aliado es **INTA**, quien por medio de su programa **Pro-Huerta** puede brindar conocimiento y apoyo al proyecto.



Valor diferencial



Cultivar se destaca por ser un proyecto de **impacto social** generando un espacio de **integración** abierto e **independiente** del contexto político.

Proyección temporal

La primer etapa del proyecto consiste en el lanzamiento mediante plataformas digitales y puede ser implementada en un lapso de **dos meses** con una **inversión reducida**.

A partir del inicio de los talleres virtuales se puede **validar el interés social** para luego continuar en paralelo con el desarrollo de la etapa "**premium**".



Fuente de ingresos



Los ingresos de de **Cultivar** serán los siguientes:

- Venta de **productos**
- **Membresías** de clientes
- **Auspicio** de marcas de productos o insumos
- **Talleres** contratados por entidades públicas o privadas
- **Consultorias** a privados

Equipo y capacidades



Lucas Rohatsch
Ing Electromecánico
Autocultivador



Yoselin Cordoba
Acompañante
socioterapeutica



Veronica Almada
Administrativa Provincial



Hackatón

EDICIÓN SANTA CRUZ

¡Muchas gracias!



socialab

MINISTERIO DE
LA PRODUCCIÓN
COMERCIO E INDUSTRIA



Pan American
ENERGY