



¡Bienvenidos al
HACKATHON
EN AGUA Y SANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR

!



HACKATHON
EN AGUA Y SANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR

Diana Rodríguez Loaiza

Vicedecana de la Facultad de Ingeniería

Palabras de bienvenida



**UNIVERSIDAD
DE ANTIOQUIA**

Facultad de Ingeniería





HACKATHON
EN AGUA Y SANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR

Lineth Ramírez

Líder de Emprendimiento

Palabras de bienvenida



**UNIVERSIDAD
DE ANTIOQUIA**

Facultad de Ingeniería





HACKATHON
EN AGUA Y SANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR

Beatriz Giraldo

Consultora para la coordinación del
programa SIRWASH

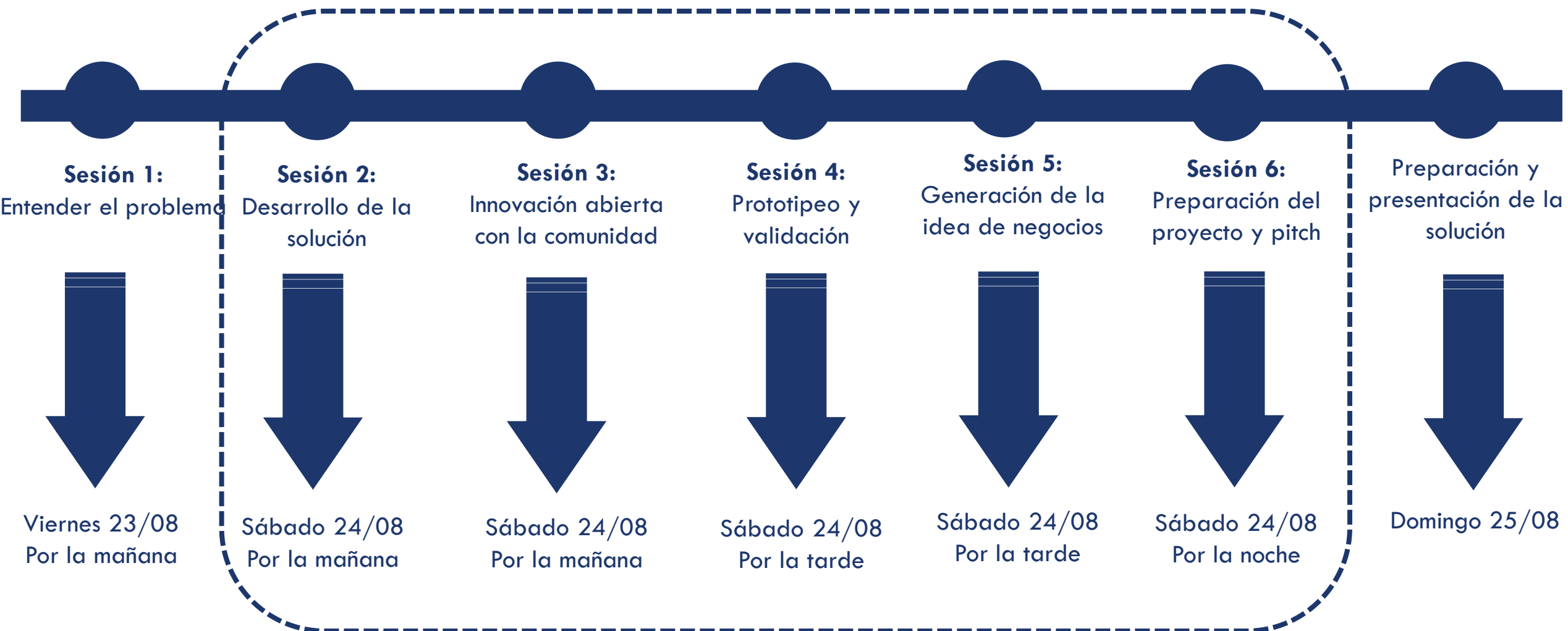
Palabras de bienvenida



Nuestro Hackathon



HACKATHON
EN AGUA Y SANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR





¿Cuál es la dinámica de cada sesión?



Dinámica rompe-hielo



Plenaria con
presentaciones
breves



Trabajo en grupo y apoyo de los
coaches
y los miembros de la
comunidad

Nuestro apoyo en agua

Representantes de la organización comunitaria AsoCamilo



Héctor Vanegas
Presidente, AsoCamilo



Leonardo Sánchez
Fontanero, AsoCamilo



Jhoana Ramírez
Secretaria, AsoCamilo



Margarita Montoya
Vocal, AsoCamilo

Coaches técnicos



Melissa Duque Manager
de la Cátedra del Agua,
CTA



Guillermo Sepúlveda
Coordinador de Estudiantes en Prácticas de la
Facultad de Ingeniería de la UdeA



Adriana Gómez
Consultora BID



Manuela Múñera
Young Water Solutions

Contamos con la participación del

Emprendedor

Andrés Felipe López

WS22 AGUA SOLIDARIA



Nuestro apoyo en saneamiento



HACKATHON
EN AGUA Y SANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR

Representantes de la organización comunitaria AMBA y autoridades locales



José Antonio González
Presidente de AMBA



John Alejandro Velásquez
Fontanero de AMBA



Daniela Zapata
Administradora de AMBA



Carlos Alberto Jaramillo
Representante del Comité de
Cafeteros



Yulieth Taborda
Secretaria de la Junta
Directiva



Libardo Hincapié
Representante de la Alcaldía
de Ciudad Bolívar

Especialistas



Adriana Aristizábal Castrillón
Área de Sistemas Naturales y
Sostenibilidad, Profesora
Asociada, EAFIT



Beatriz Giraldo Consultora
BID para el programa
SIRWASH



Freddy Vahos
Cátedra del Agua, CTA



Alonso González
Consultor cewas



Leonellha Barreto
cewas



HACKATHON
EN AGUA Y SANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR

Contamos con la participación de la

Emprendedora

Jennifer Colpas

TIERRA GRATA



Nuestros coaches en desarrollo de negocios y emprendimiento

Especialistas



Lineth Ramírez
Lider de Emprendimiento de
la Facultad de Ingeniería de
la UdeA



Luis Fernando Díaz
Profesional D+ i en EPM, Líder
programa Innóvate Grupo
EPM

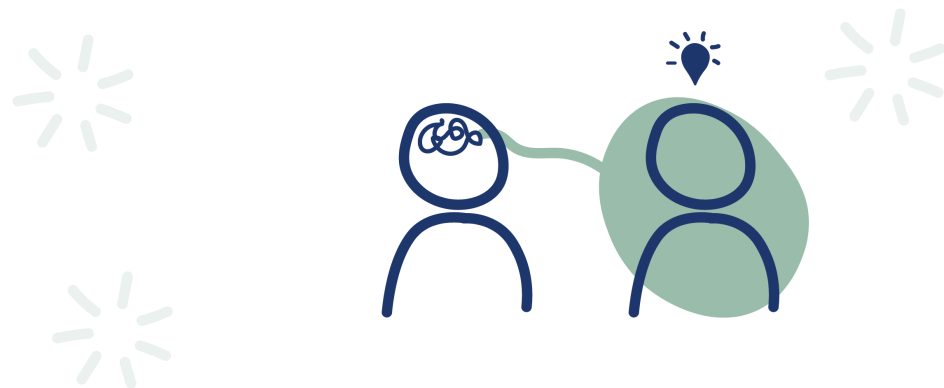


Carlos Enrique Vélez
Desarrollo de Negocios, EPM

Dinámica grupal: Bingo



HACKATHON
EN AGUA Y SANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR



Recorran el salón, conozcan a sus compañeros, e intenten encontrar a personas que cumplan con los criterios de las casillas. Escriban el nombre de la persona cuando lo hagan.

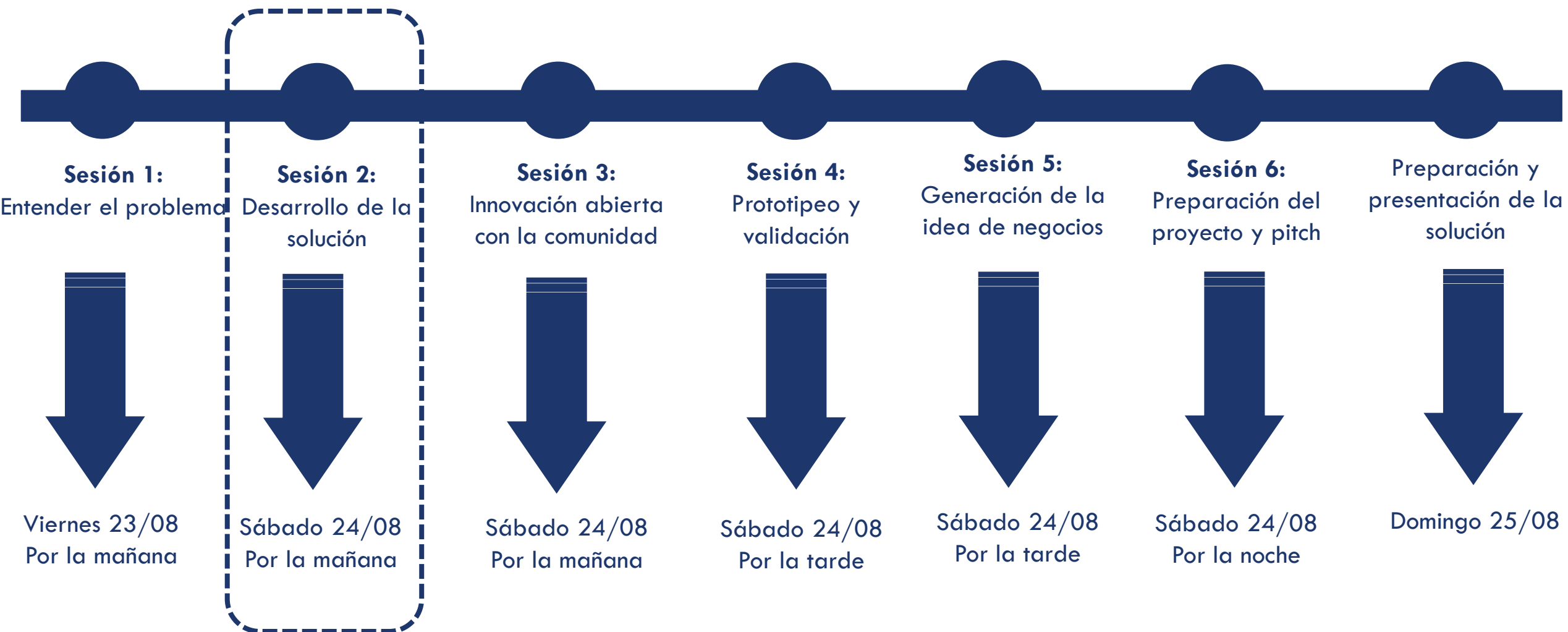
¡Gana premio el primero que consiga 5 seguidos! (grita “¡Bingo!”)

Tiene hijos	Tiene más de un 50% de mujeres en su equipo	Le da miedo la oscuridad	Estudia o ha estudiado algo directamente relacionado con el agua	Zurdo
Creció fuera del país en el que vive ahora	Ha participado antes en un hackathon	Tiene un animal de compañía	Es vegetarian@ o vegan@.	Toca un instrumento con regularidad
Se despierta antes de las 6 de la mañana	Utiliza algún tipo de energía renovable	Habla 3 o más idiomas	Ha ganado un premio	Ha plantado un árbol
Ha intentado reciclar o reutilizar objetos para reducir los residuos.	Ha conocido a una persona famosa	Ha tenido o intentado crear una empresa antes	Es artista	No le gusta el helado
Ha publicado un libro o un artículo	Nunca ha dormido en una tienda	Se preocupa por la conservación del agua y toma medidas para reducir su consumo	Ha viajado a 3 o más países	Le gustan más los gatos que los perros

Nuestro Hackathon



HACKATHON
EN AGUA Y SANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR





HACKATHON

EN AGUA Y SANEAMIENTO

ORGANIZACIÓN COMUNITARIA • INNOVADOR

Sesión 2: Desarrollo de la solución

Sábado, 24.08.2024

Objetivos de la sesión

Al final de esta sesión, los grupos participantes habrán:

- Pulido el perfil del cliente.
- Ideado la solución.
- Diseñado la solución.



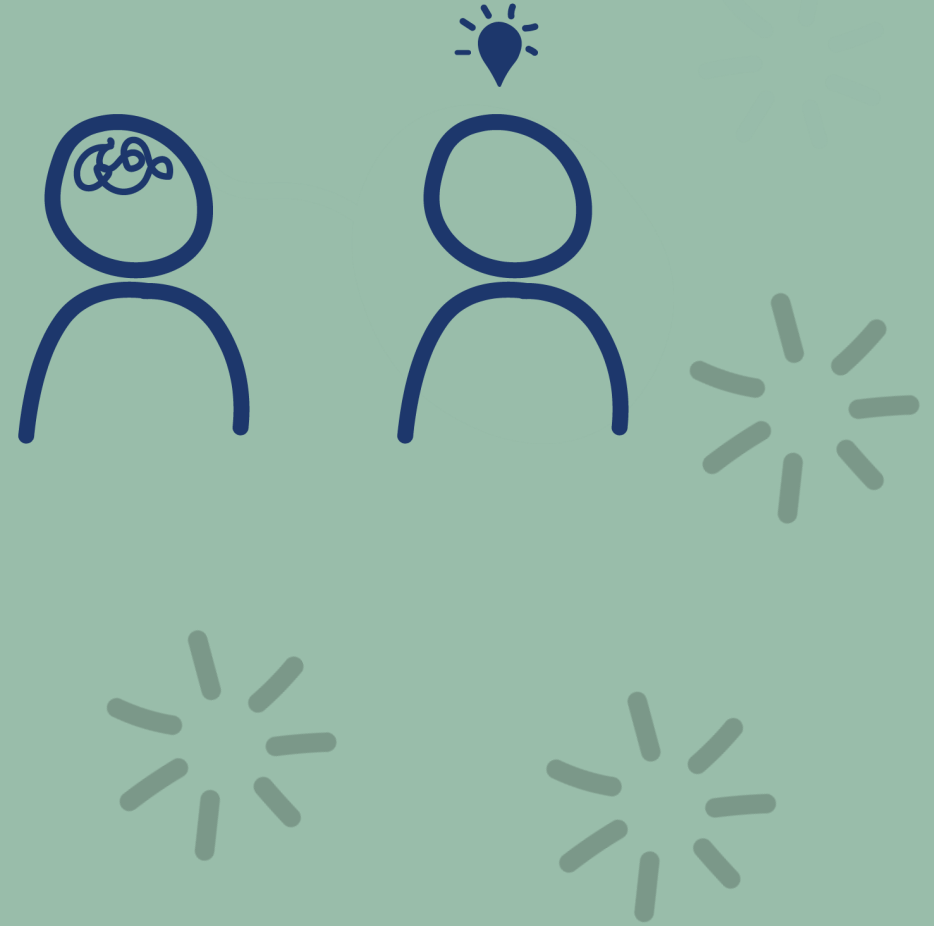
¿Qué hicimos en la sesión de ayer?



- ☒ Entendimos mejor el reto que buscamos solucionar
- ☒ Entendimos las necesidades y deseos de nuestro potencial cliente



¡El producto o servicio
debe solucionar el
problema de alguien!



Recordemos a quién le van a resolver el problema



Organización
Comunitaria



Equipo de
mantenimiento del
acueducto



Usuarios del
acueducto/abasto

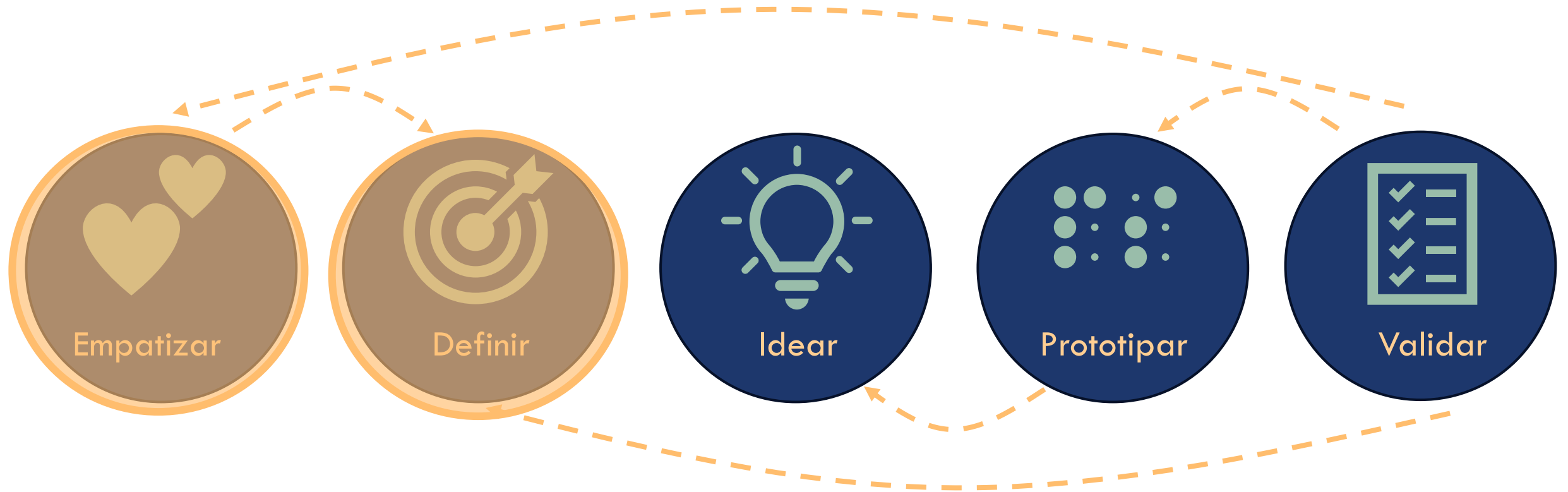


Comunidad

**¿Cómo crear una propuesta que
tenga valor para el cliente?**



Las 5 fases de la metodología de Design Thinking



Lienzo del perfil del cliente

DESEOS

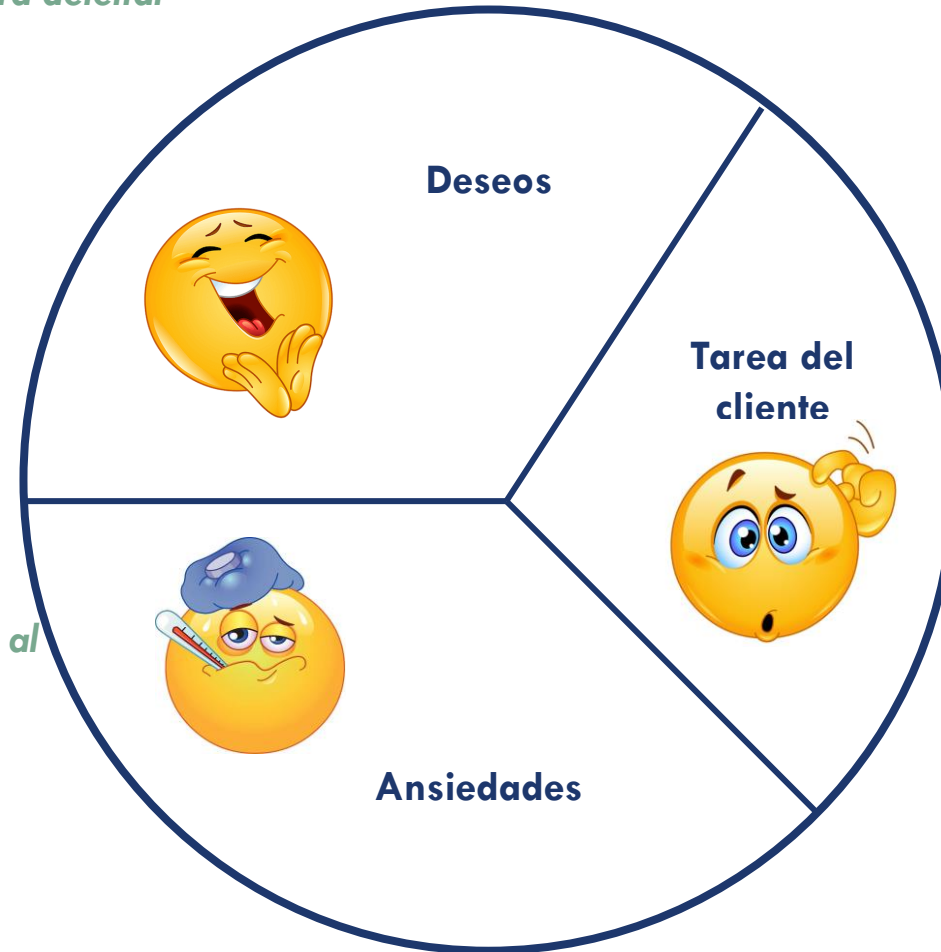
¿Qué características debería tener la solución para deleitar a tu cliente?

- Ahorro (tiempo, dinero, esfuerzo...)
- Resultados (nivel de calidad, ...)
- Hacer la tarea /vida más fácil (más servicios...)
- Consecuencias sociales positivas (poder, estatus...)

ANSIEDADES

¿Cuáles son los inconvenientes que el cliente tiene al llevar a cabo esta tarea?

- malos sentimientos (frustraciones, ...)
- soluciones de bajo rendimiento
- riesgos temidos (financieros, técnicos...)
- errores comunes (errores de uso...)



TAREA DEL CLIENTE

¿Qué es lo que intenta hacer el cliente?

- Tareas funcionales (p. e. aumentar, disminuir, mejorar, evitar, etc.).
- Necesidades (p. e. ir al baño, obtener agua para tomar, bañarse, etc.).
- Problema que está intentando resolver.

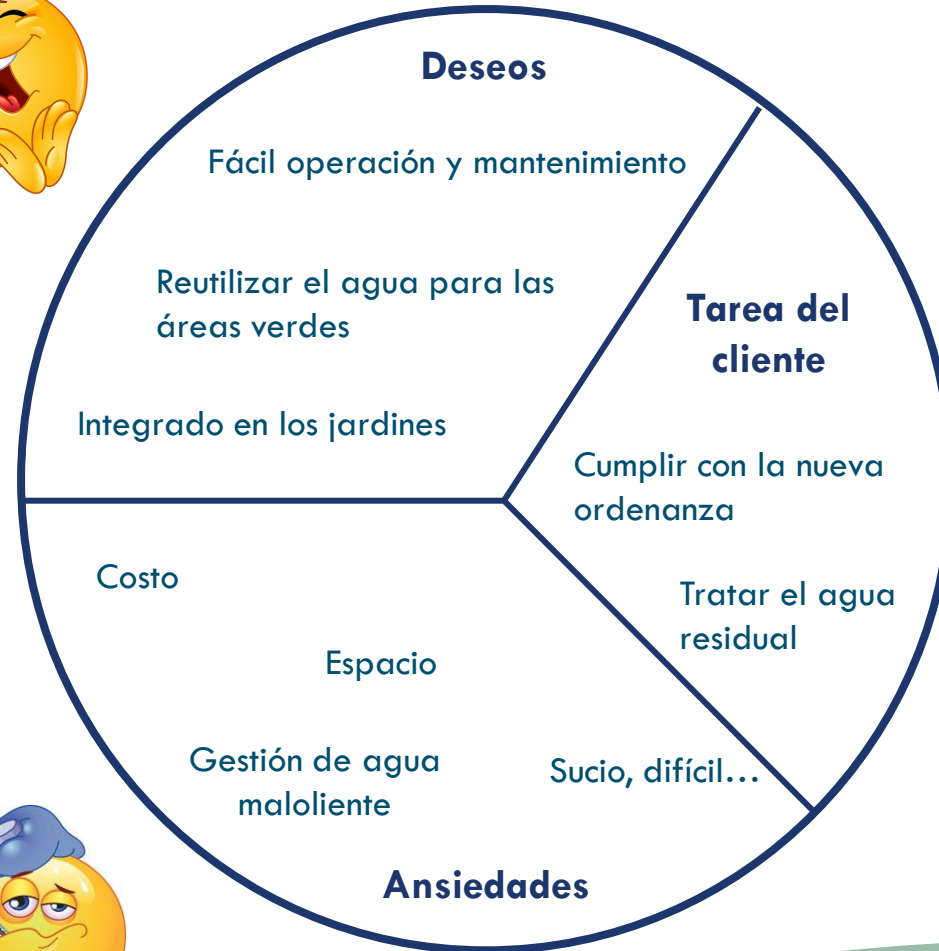
¡Veamos un ejemplo!

Cliente:

Junta administradora del condominio de una zona residencial en desarrollo no conectada al sistema de alcantarillado.

Escenario:

La municipalidad publica una nueva ordenanza exigiendo a complejos habitacionales peri - urbanos que traten sus aguas residuales.



Volvamos a sus notas de ayer...

Ya conocen la tarea, los deseos y las ansiedades

...

¡Ahora vamos a buscar la solución !

Identificación del potencial cliente <i>¿De quién es el problema?</i>		
Descripción del problema <i>¿Cuál es el problema del cliente potencial?</i>	Causas del problema <i>¿Cuáles son los orígenes del problema?</i>	Consecuencias del problema <i>¿Qué efectos tiene el problema <u>en el cliente</u> <u>potencial</u>? ¿Hay otras personas que se ven afectadas?</i>
Alternativas: <i>¿Qué está haciendo hoy el cliente potencial para sortear la situación?</i>	Alternativas	Desventajas
	1)	
	2)	
	3)	
Durante la visita a las comunidades, intenta empatizar con posibles clientes. Intenta entender qué lo motivaría a adquirir tu solución.		
Tareas del cliente <i>¿Qué es lo que intenta lograr el cliente potencial? ¿Qué lo motivaría a adquirir tu solución?</i>	Ansiedades del cliente <i>¿Cuáles son los inconvenientes que el cliente experimenta con soluciones parecidas? ¿Cuáles son las experiencias negativas y los riesgos que experimenta el cliente al hablarle de tu solución?</i>	Deseos del cliente <i>¿Qué características debería tener la solución para deleitar a tu cliente? ¿Cómo disminuir las ansiedades causadas por soluciones como la tuya?</i>
		

¿Qué es una solución ?

Es una **intervención, producto, servicio** que aborda de manera efectiva un problema relacionado con el acceso, la gestión o la calidad del agua y/o los sistemas de saneamiento.

La solución debe ser **sostenible, viable** y capaz de generar un **impacto positivo** duradero.





Producto

vs.

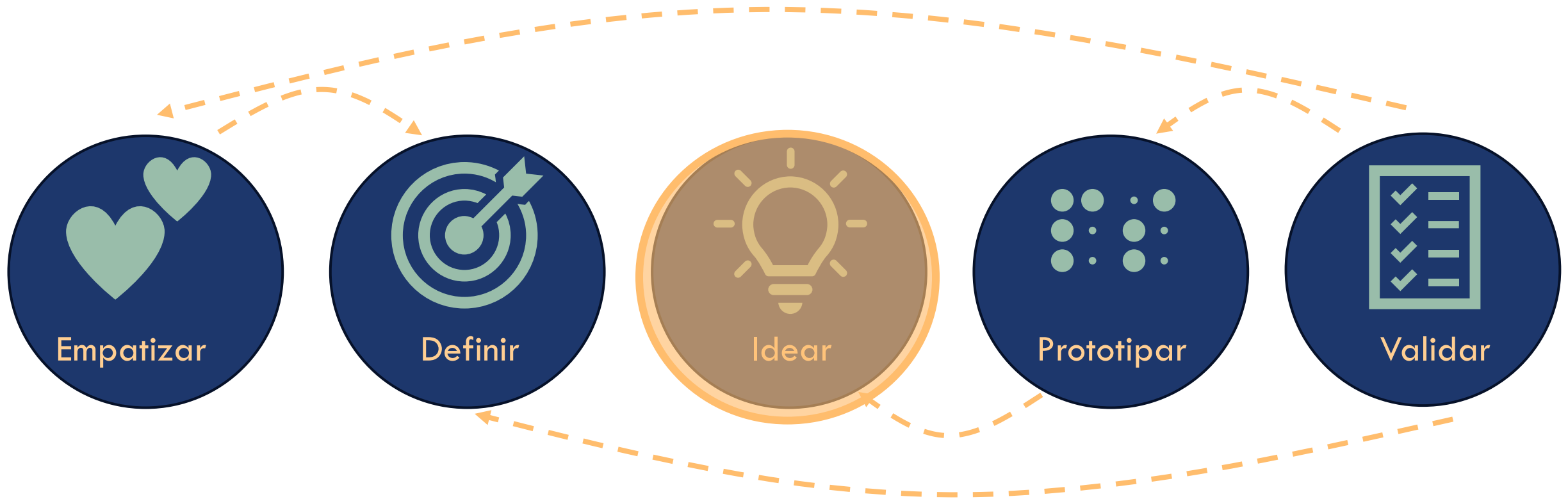
Servicio

Tangibles	Intangibles
La propiedad se puede vender y transferir al comprador	No hay transferencia de la propiedad
Se producen antes de ser consumidos	Se producen y consumen casi simultáneamente
Suelen ser estandarizados	Pueden ser altamente personalizados
La calidad se puede medir antes de la compra	La calidad (a menudo) se evalúa después de la compra

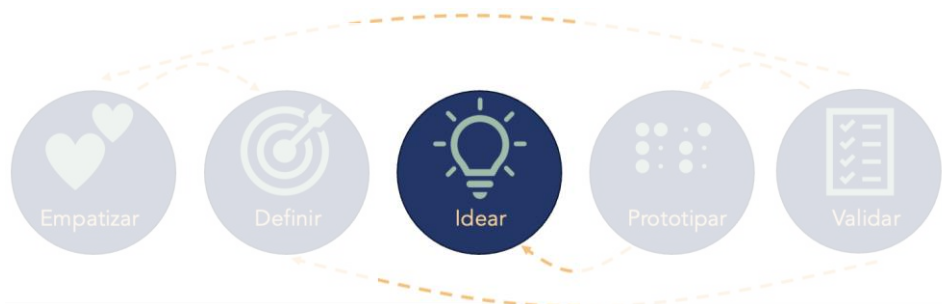
**¿Cómo creamos la solución para
nuestro cliente?**



Crear una solución para el cliente



Fase 3: Idear



- A pesar de su “idea pre-definida”, debemos pensar fuera de la caja.
- Buscamos soluciones innovadoras para:



- **Ayudar al cliente con su tarea**

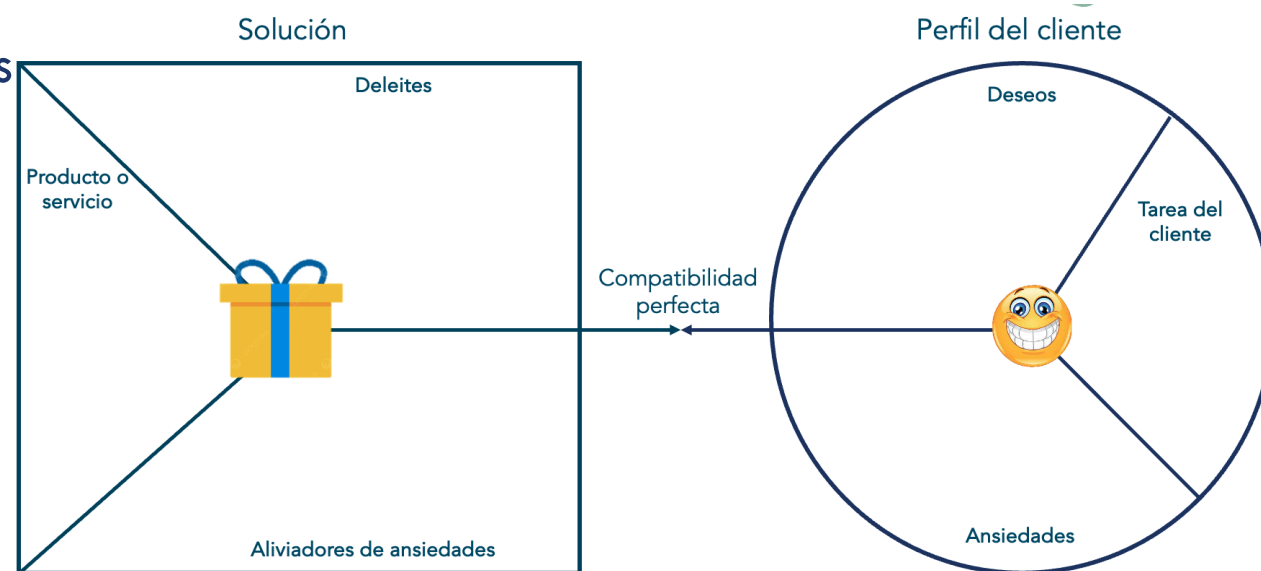


- **Aliviarle las ansiedades**



- **Cumplirle sus deseos**

Encontrar una combinación única para crear una solución atractiva que resuelva el problema del cliente.



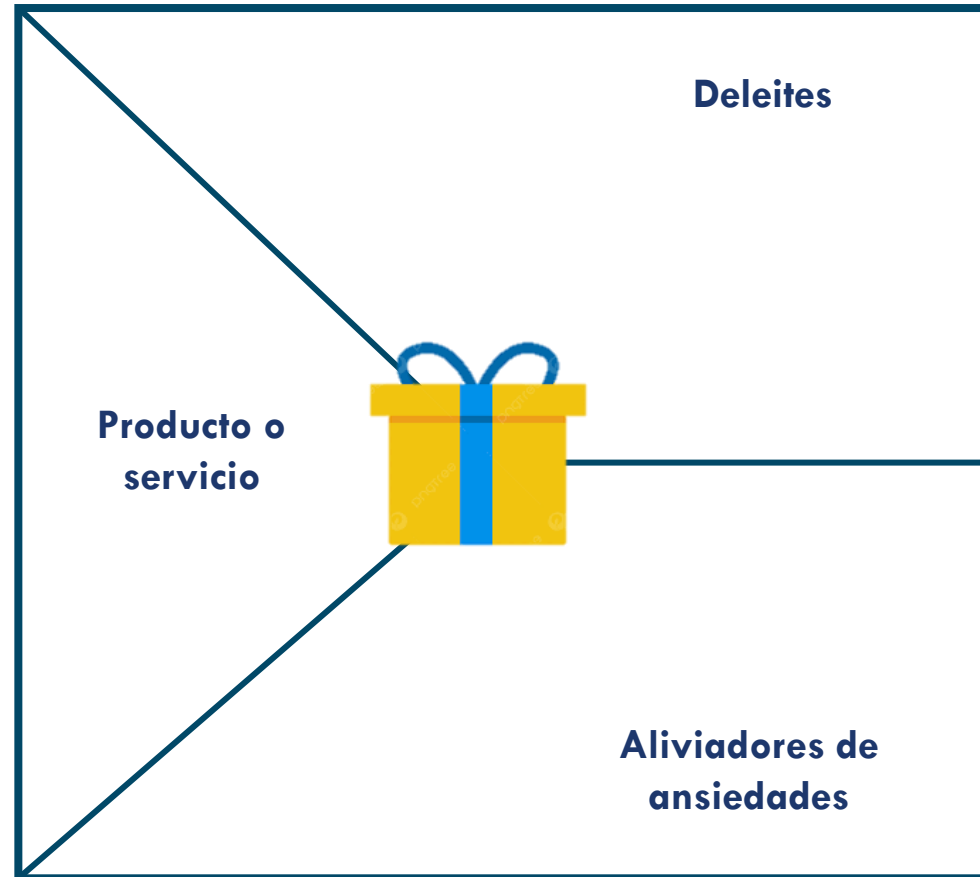
Para eso usamos el lienzo de la solución

El lienzo de la solución

PRODUCTO / SERVICIO

¿Qué le ofrecemos al cliente para ayudarlo a realizar su tarea?

- producto tangible (hardware...)
- producto intangible (servicio)
- Descripción de sus características (¿cómo funciona?, ¿qué funcionalidades tiene?, etc.)



DELEITES

¿Cómo la solución pretende deleitar y sorprender al cliente?

Se puede lograr a través de:

- Personalización
- Mayor rendimiento
- Diseño mejorado
- Accesibilidad
- Conveniencia

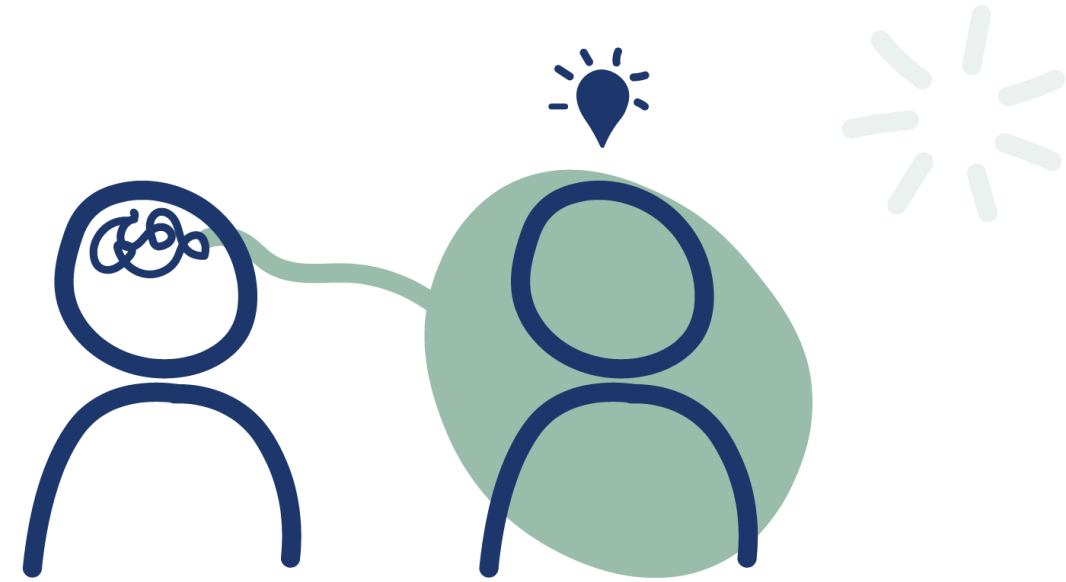
ALIVIADORES DE ANSIEDADES

¿Cómo la solución alivia las ansiedades del cliente?

- Eliminar riesgos percibidos.
- Hacen que el cliente esté tranquilo.
- Elimina impedimentos.



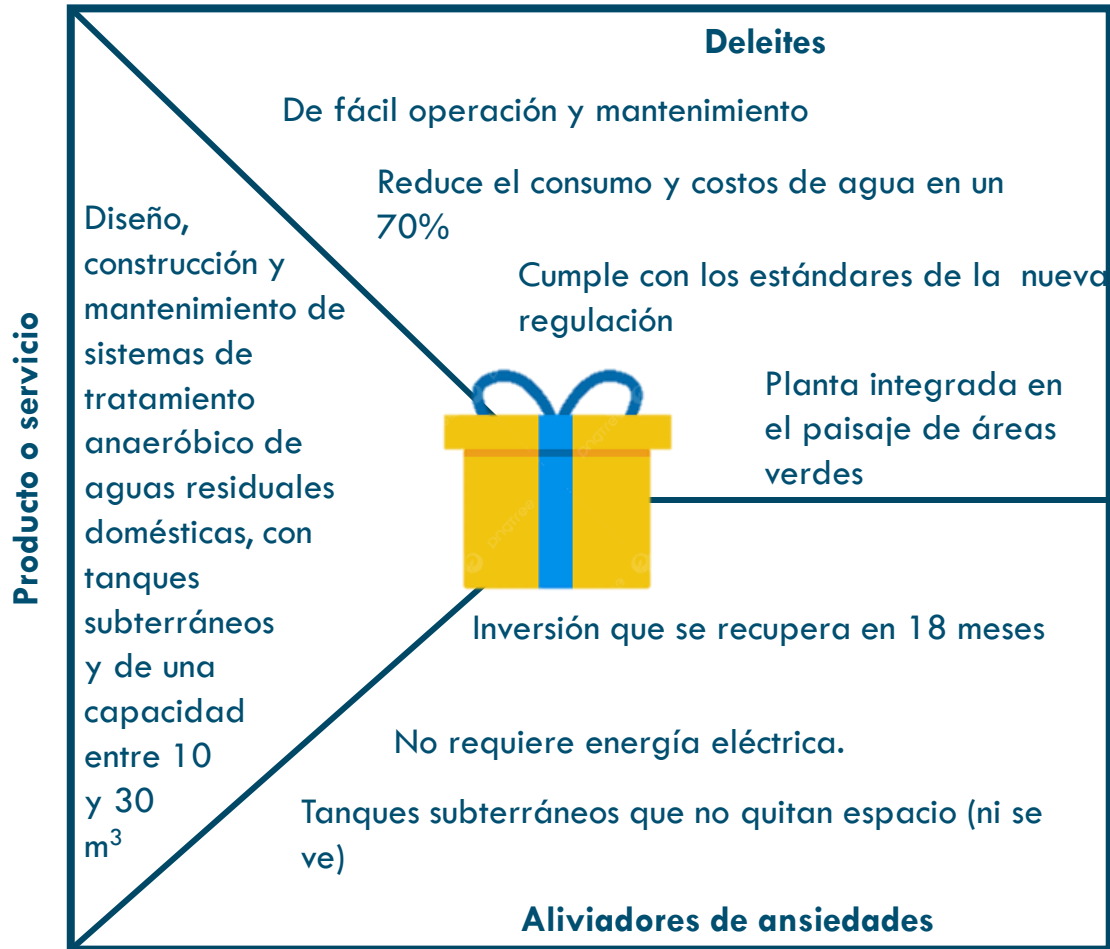
¡Mi producto o servicio
debe disminuir las
ansiedades y cumplir los
deseos de mi cliente!



Propongo una **SOLUCIÓN** perfecta según el perfil de mi cliente y su problema

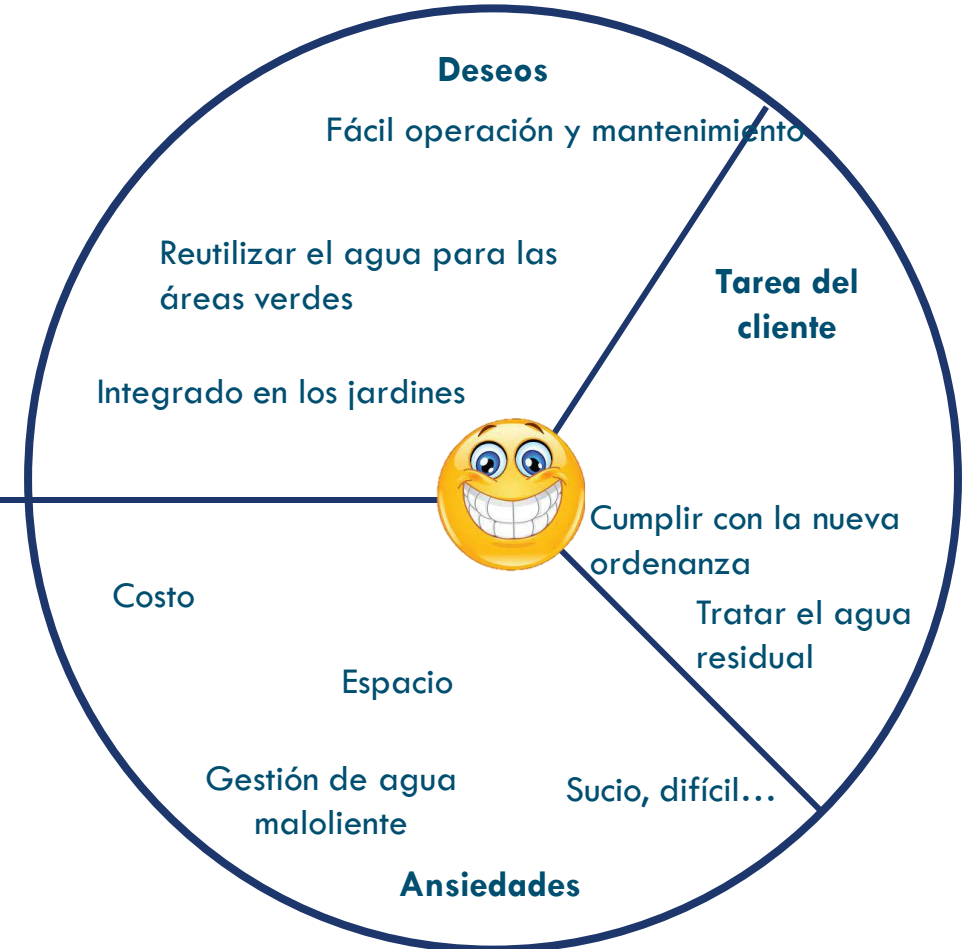
¡Sigamos con el ejemplo!

Solución



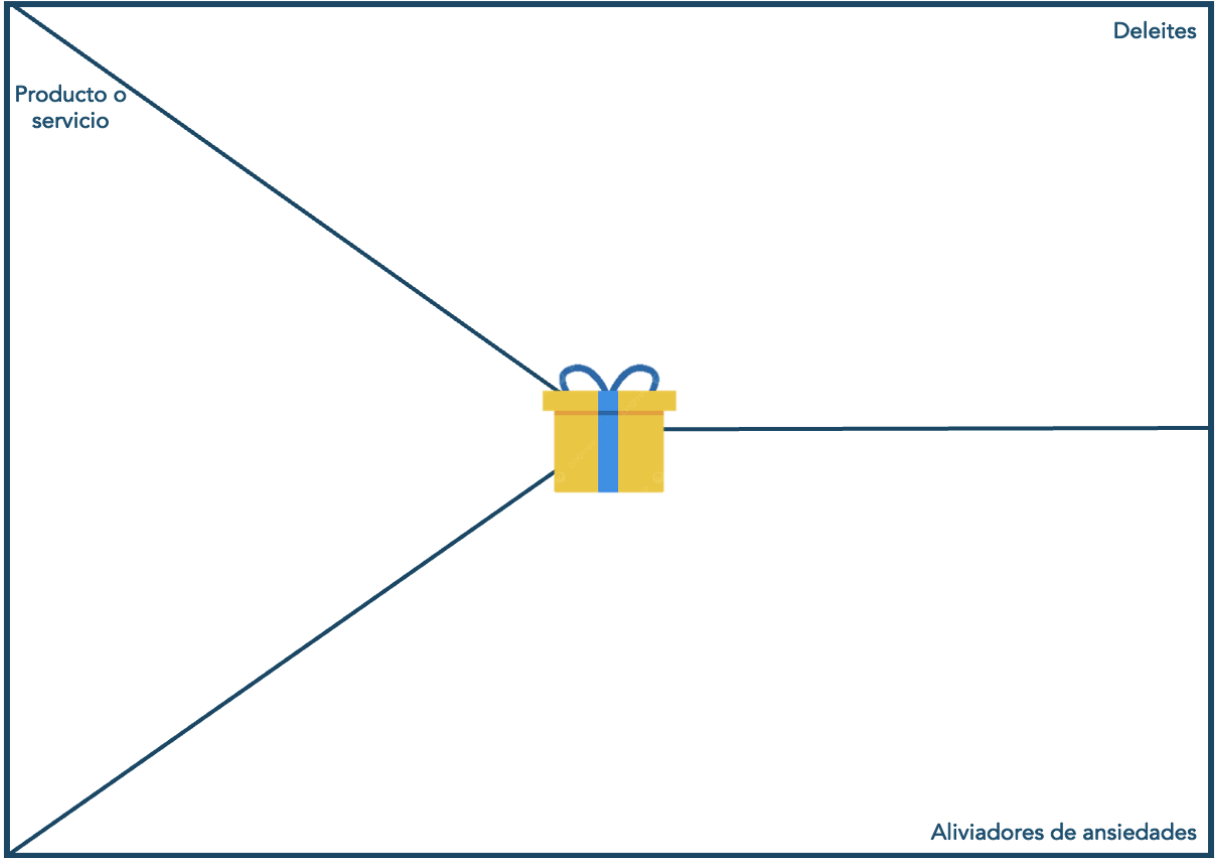
Compatibilidad perfecta

Perfil del cliente



Herramienta 2: Lienzo de la solución

Herramienta 2: Lienzo de la solución

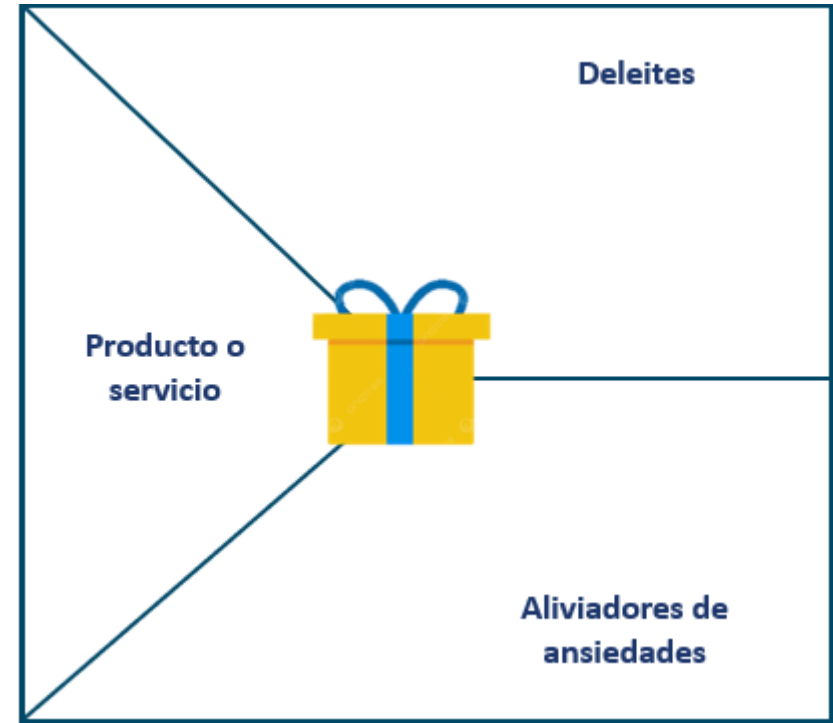




¿Preguntas?

Trabajo en equipo

- Descarguen la herramienta de <https://hackathon2024.creation.camp> (biblioteca)
- Asegúrense de trabajar en grupo.
- Recuerden que los representantes de las organizaciones comunitarias están a su disposición.
- Sus coaches pasarán a visitarlos para aclarar dudas.
- A las 10:45am vamos a la pausa.



¡Muchas gracias!

Café y refrigerio están
disponible



**¡Sigán trabajando en su
solución hasta las 11:30!**