

Nombre del Proyecto: **LIVE ON DOMOTICS** **Fecha** 17 Febrero 2020

Nombre de Mentor: **BEATRIZ HERNÁNDEZ ROJAS**

Sesión: **1** (2 horas)

Lugar: TOKS Central Park, Querétaro, Qro.

Temas a tratar:

1. Planteamiento general de la propuesta de negocio por parte del emprendedor.
2. Cuestionamientos del mentor respecto a :
 - Público Objetivo (Marketing)
 - Desarrollo del producto desde el diseño, producción, venta, instalación (Procesos)
 - Costos de inversión (Finanzas)
 - Costeo producto (Precio al público/ MKT)
 - ¿Qué valor aporta el producto o servicio? O ¿Qué innovación agrega?

Avances

- Por ser la primera sesión revisamos uno a uno, en lo general, los temas descritos en el punto 1.
- La iniciativa descansa principalmente en la creación de una empresa que comercialice los productos tecnológicos para hacer "casas inteligentes".
- No obstante, el emprendedor no tiene identificado el valor distintivo de su propuesta frente a otros comercializadores e incluso desarrolladores de sistemas informáticos y de automatización con aplicaciones en el hogar.
- Le comenté que si su enfoque es exclusivamente a la comercialización, entonces ahí debíamos enfocarnos para estrategias de posicionamiento de conceptos sobre argumentos de sostenibilidad (ambiental, económica, etc). Sin embargo, expresa que también quiere desarrollar temas de energía y automatización, pero no parece tener algo concreto, sólo ideas que a mi juicio ya existen en el mercado.
- Por lo anterior , le he insistido en analizar de lo más general que es lo que él presenta en este momento, a ir desglosando en las particularidades y escoger entre ellas aquello en lo que tenga o más experiencia, o más talento y habilidades para desarrollar. De lo contrario, lo que plantea es más una empresa integradora de servicios.

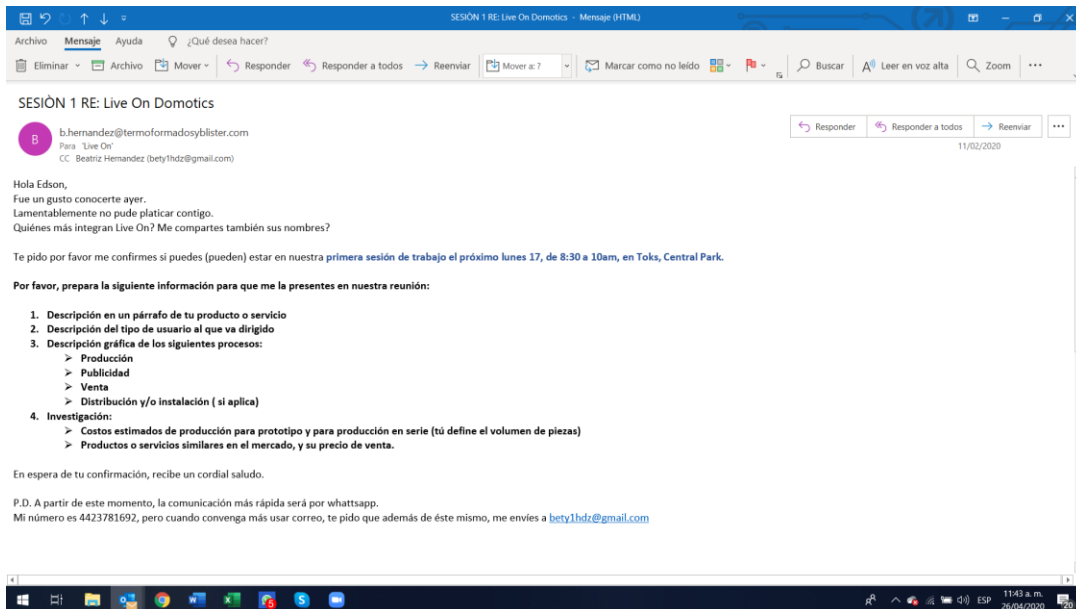
- La propuesta de inversión que presenta es para operar administrativamente una empresa integradora de servicios. No me parece viable para inversionistas.
- En conclusión, propongo replantear el modelo de negocio, a partir del análisis que personalmente él haga para encontrar un mayor valor a la propuesta y aumentar su viabilidad.

Acuerdos / Tareas	Responsable
Ponderar cuál de las actividades que describe para Live On Domotics realmente es la que tiene un valor diferenciador en el mercado.	Edson
Investigar competidores: Sistemas y aplicaciones móviles que sean similares; empresas de servicios afines, etc.	Edson

Observaciones:

El proyecto de emprendimiento se encuentra en una fase absolutamente inicial.

Evidencia de reunión:



SESIÓN 1 RE: Live On Domotics

b.hernandez@termoformadosyblister.com
Para "Live On"
CC: Beatriz Hernandez (bety1hdz@gmail.com)

Hola Edson,
Fue un gusto conocerte ayer.
Lamentablemente no pude platicar contigo.
Quiénes más integran Live On? Me compartes también sus nombres?

Te pido por favor me confirmes si puedes (pueden) estar en nuestra primera sesión de trabajo el próximo lunes 17, de 8:30 a 10am, en Tols, Central Park.

Por favor, prepara la siguiente información para que me la presentes en nuestra reunión:

1. Descripción en un párrafo de tu producto o servicio
2. Descripción del tipo de usuario al que va dirigido
3. Descripción gráfica de los siguientes procesos:
 - > Producción
 - > Publicidad
 - > Venta
 - > Distribución y/o instalación (si aplica)
4. Investigación:
 - > Costos estimados de producción para prototipo y para producción en serie (tú define el volumen de piezas)
 - > Productos o servicios similares en el mercado, y su precio de venta.

En espera de tu confirmación, recibe un cordial saludo.

P.D. A partir de este momento, la comunicación más rápida será por whatsapp.
Mi número es 4423781692, pero cuando convenga más usar correo, te pido que además de éste mismo, me envíes a bety1hdz@gmail.com



Firma del Mentor

Beatriz Hernández Rojas

Firma de los Integrantes

Edson Miguel López Tinoco