

1.- Información General

- Nombre del proyecto.
 - Kabché
- Descripción del proyecto ¿De qué trata?
 - Por las características del proyecto, es tanto un servicio como un producto (por los entregables a cliente).
 - El servicio abarca el entendimiento a cabalidad de la necesidad que el cliente tiene del uso de un espacio, ofreciéndole como resultado el diseño de mobiliario personalizado para la resolución de esa necesidad.
 - Se entregan planos y listas de materiales.
- Integrantes
 - Fátima Lucía Santiesteban Quiñónes
 - Hugo Alejandro Cisneros Esquivel
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto?
 - El proyecto está concebido y preparado para iniciar una vez contando con capital para arrancar.

2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?
 - El uso inteligentísimo de espacios con diseños innovadores de mobiliario.
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?
 - Al proponer diseños que aprovechan el espacio y conjuntan una o más funciones, la sensación de bienestar aumenta porque la percepción de contar con un "mueble estorboso" se convierte a "diseñar y contar con un mobiliario funcional que sea lo que yo quiero".

3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?
 - Se va a comercializar a propietarios u ocupantes de espacios habitacionales, de clase media a clase alta.
 - La comercialización está pensada en varias estrategias, de las más importantes:
 - Uno a uno con interesados que se acerquen o vía redes sociales o en campo.
 - Alianzas estratégicas con constructoras, asociados de consultores inmobiliarios.
- Tamaño del mercado al que va dirigido

- Por definir.
- Tendencias
 - Reducción del tamaño metros construidos ("utilizables").
 - Construcciones horizontales
 - Compradores con conciencia ecológica y uso multifuncional del mobiliario.
- Competencia ¿la conoce, está identificada?
 - Si es conocida: diseñadores, ebanistas, carpinteros.
 - Por estrategia de gestión, se asume que hay competencia.
 - Se trabajó que el más agresivo competidor es el mismo Kabché: mejora continua.
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?
 - Si
 - Redes sociales
 - Alianzas
 - Campo

4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?
 - Si
 - Cuenta el proyecto con proyecciones de venta para tres años.
 - Documentadas.
- ¿Cómo van a vender? Canales.
 - Redes sociales
 - Cliente en frío
 - Asociaciones

5. Descripción técnica

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?
 - Si.
 - Está documentado en hojas de costeo, presupuesto de venta, inversión y retorno de inversión, estrategias de gestión, políticas.
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?
 - Si.
 - Detallado en todas las hojas de trabajo.
 - Se realizaron análisis detallados para reducir la incertidumbre.
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?
 - Si.

- La visión, planeación, compromiso y preparación de los socios son una excelente base para ese escalamiento.
- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?
 - Si.
 - Se logra el punto de equilibrio en al inicio del año 02 de operación.
 - Desarrollaron un concepto muy interesante de "reserva".
 - Tienen claro que el crecimiento es resultado de la facturación: ejecución correcta del proceso de venta.

6.- Costos

- ¿Tiene claros sus costos?
 - Si
- ¿Cuánto vale su producto o servicio?
 - Tienen rangos de precio por funcionalidades y complejidad.
 - Esos precios están establecidos claramente.
- Capacidad de producción.
 - Al inicio, la gestión permite el aprovechamiento óptimo de los recursos.
 - Están consideradas estrategias de crecimiento según demanda, apoyándose en proveedores externos.
 - Tienen claro en qué momento crecer en empleados: productividad sustentada en venta.

7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?
 - Como tal, al ser un servicio, los activos se refieren al equipo de cómputo.
 - Con el transcurrir de la operación, será necesario ejecutar un proceso de valuación de la marca.
 - La marca incluye percepción, procesos e intangibles.
 - Conforme vaya creciendo la necesidad de contar con plantilla de diseñadores, se deberá analizar inversión en otros activos.

8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa.
 - Ya están constituidos.
 - Régimen: SAS Sociedad de Acciones Simplificada
- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?
Si.

9.- Riesgos y amenazas del proyecto de negocio

- ¿El emprendedor está consciente y es capaz exponer los riesgos que implica invertir en su proyecto de negocio?
 - Si.
 - Ambos y con bastante claridad.
- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?
 - Si.
 - Su esquema de costeo lo tiene considerado.
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?
 - Si.
 - Pasaron de ser una idea de emprendimiento a un análisis de negocio.
 - Su modelo de gestión basado en un "Consejo", asegura imparcialidad en decisiones.

10.- Inversión solicitada.

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?
 - \$348,000.00 pesos MN con IVA incluido
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?
 - Gastos de operación
 - Adquisición de equipo de cómputo y licencias
 - Nómina
 - Renta oficina
- ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?
 - En este momento carecen de capital.
- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando?
 - Con la inversión empezará a operar.

Si tú fueras el inversionista, ¿invertirías en el proyecto?

Si.

Querétaro, Querétaro, a 07 de mayo 2020



Luis Eduardo López Villalobos