

## 1.- Información General

- Nombre del proyecto.
  - Chicle Azul
- Descripción del proyecto ¿De qué trata?
  - Es un servicio de personalización artística de chamarras de mezclilla.
- Integrantes
  - Daniela Michelle Uribe Alvarado
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto?
  - El proyecto, al final de la etapa de mentoría, quedó en revisión a detalle de los elementos que integran el costeo así como en la definición de elementos clave (proceso productivo, estrategia comercial y gestión)

## 2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?
  - Resuelve satisfactoriamente portar arte en una prenda cómoda: una chamarra de mezclilla.
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?
  - Al integrar artistas en el proceso de diseño.
  - Al reutilizar prendas de ropa, y darles "una segunda vida".

## 3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?
  - A personas que les gusten las chamarras de mezclilla, y deseen invertir en una personalización artística.
- Tamaño del mercado al que va dirigido
  - Por definir.
- Tendencias
  - Enfoque ecológico: reciclaje.
- Competencia ¿la conoce, está identificada?
  - Artistas que puedan personalizar una prenda de ropa.
  - Fabricantes de chamarras de mezclilla que generen campañas de "prendas diferentes" o "prendas por personalizar".
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?
  - Requiere revisión a detalle.

#### **4.- Descripción comercial**

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.
  - Diseños creativos.
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?
  - Se requiere trabajar en ello.
- ¿Cómo van a vender? Canales.
  - Inicialmente se pensó en redes sociales.
  - Requiere revisión a detalle.

#### **5. Descripción técnica**

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?
  - Está en el proceso de documentar el proceso para dejarlo estable.
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?
  - Se carece de detalle para este punto.
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?
  - Si.
  - Es un servicio con mucho potencial: por el arte y la personalización. Podría crearse una corriente de moda.
- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?
  - Se carece de detalle para analizar este punto..

#### **6.- Costos**

- ¿Tiene claros sus costos?
  - Está en el proceso de definirlos.
- ¿Cuánto vale su producto o servicio?
  - Está en el proceso de definirlos.
- Capacidad de producción.
  - Al inicio, sólo la del responsable del proyecto.
  - La viabilidad depende del correcto establecimiento del precio de venta de un diseño.

#### **7.- Aspectos financieros**

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?
  - Se carecen de datos.

### **8.- Marco Legal**

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa.
  - Está en análisis.
- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?
  - Pendiente

### **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?
  - Está en el proceso de definirlos.
- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?
  - En los insumos, se logró establecer compras de volumen de manera directa con el fabricante.
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?
  - Como idea, si.
  - La concepción es lógica. Se requiere trabajar en los procesos.
  - Convincente también lo es: en la moda, la imagen permite crear diferencias.

### **10.- Inversión solicitada.**

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?
  - \$1'300,000.00 pesos MN
  - Por revisar y justificar inversiones.
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?
  - Gastos de operación
  - Adquisición de equipo de cómputo y licencias
  - Nómina
  - Renta oficina
  - Adquisición de mobiliario
- ¿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, en cuanto los procesos se definan, se costee con detalle para conocer el precio de venta, se haga una revisión realista y justificada de las inversiones y se conozca la visión comercial.

**Querétaro, Querétaro, a 08 de mayo 2020**

**Luis Eduardo López Villalobos**

