

1.- Información General

- Nombre del proyecto. **NABLATECH**
- Descripción del proyecto ¿De qué trata? El proyecto consiste en el establecimiento de una empresa cuyo objetivo sea impartir cursos que fomenten la innovación y contribuyan con la orientación vocacional de los jóvenes.
(Definir si es un bien/producto, un servicio, o ambos.) Son ambos, el servicio es la orientación vocacional y una capacitación, sin embargo también incluye un producto ya que al final el usuario podrá quedarse con el producto generado en el curso, como un dron funcional armado en el taller.
- Integrantes **Marco Huerta**
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto? El proyecto como idea está completamente conformado, ya se está operando y se han impartido diversos cursos con temáticas variadas enfocadas a la innovación, el curso más exitosos ha sido el de creación de drones.

2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio? La problemática de falta de orientación vocacional por lo cual muchos jóvenes que ingresan a la universidad, no concluyen con sus estudios y desertan a mitad de la carrera.
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.? Brinda un apoyo a los jóvenes además de fomentar la innovación, desarrollo y creatividad.

3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender? Se están contemplando diversos nichos, uno es la venta directa a usuarios interesados en los talleres, otro es para escuelas completas y otro a través de cursos online.
- Tamaño del mercado al que va dirigido Al comprender varios nichos, el mercado es muy amplio, la población estudiantil que comprende desde primaria hasta preparatoria e incluso universidad. Y por otro lado, cualquier tipo de usuario interesado en la tecnología.
- Tendencias Existe una tendencia por el consumo de productos tecnológicos y gadgets.
- Competencia ¿la conoce, está identificada? Sí la conoce, hay otros cursos que se ofertan, pero no con el concepto de orientación vocacional ni con una perspectiva de trabajo multidisciplinaria
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?
Sí, está en contacto con un community manager para iniciar la publicidad del producto, además en la mentoría se abordaron técnicas de mercadeo. Cuenta con un logo y concepto

de marca bien definido, el cual ya es reconocido y ha ganado premios de innovación en el estado.

4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretende captar. La principal ventaja es la conformación de un equipo multidisciplinario capaz de abarcar diversas áreas.
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto? Sí, se realizaron proyecciones de ventas hasta por 5 años.
- ¿Cómo van a vender? Canales. La venta será directa a cualquier usuario que quiera contratar un taller o inscribirse a un curso online. El otro canal será a través de escuelas.

5. Descripción técnica

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto? Sí, ya se ha trabajado durante 3 años aproximadamente con varios cursos por lo que se conoce la estructura a la perfección. La intención que se tiene es de lograr el crecimiento y la diversificación de los cursos.
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto? Sí, se realizó un análisis de mercado amplio, así como el análisis financiero.
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)? Sí, a nivel nacional.
- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto? Sí, el análisis financiero es muy meticuloso y se consideraron todos los puntos que se requieren.

6.- Costos

- ¿Tiene claros sus costos? Sí, muy claros, se consideraron todos los aspectos.
- ¿Cuánto vale su producto o servicio? Depende el curso, el de drones ronda los 1,500 pesos.
- Capacidad de producción. Talleres con el enfoque tecnológico ya se pueden impartir entre 3 y 5 a la semana. El concepto es expandirse a otras áreas y conformar un equipo multidisciplinario capaz de multiplicar la cifra.

7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale? No

8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa. No lo pregunté, puede ser SA

- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca? **Aún no está constituida la empresa, se tiene un registro como contribuyente, se está iniciando el trámite del registro de la marca.**

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**
- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad? **Si, realizó un análisis de escenarios**
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente? **Si**

10.- Inversión solicitada.

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán? **Alrededor de 1 millón**
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado? **Equipo, insumos, mano de obra, publicidad.**
- ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto? **Sí, no recuerdo el monto.**
- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando? **Es un proyecto que ya está operando y se requiere el impulso para diversificarlo y expandirlo.**

Si tú fueras el inversionista, ¿invertirías en el proyecto? **Sí, es un proyecto fácil de expandir e innovar en contenido, puede diversos canales de venta que permitan obtener ingresos de diferentes fuentes. Es un proyecto ya probado.**