Diagnóstico Final

**1.- Información General**

* **Nombre del proyecto:** JULI CAST

* Descripción del proyecto ¿De qué trata?

(Definir si es un bien/producto, un servicio, o ambos.)

El proyecto de JULI CAST trata de textiles inteligentes realizados con nanotecnología que tienen características muy particulares y diferentes a los textiles normales, puesto que su proceso de fabricación y la intervención de la nanotecnología hace que sean competentes, innovadores y siempre ayudando a resolver necesidades.

* Integrantes

Linda Judith Reséndiz Castillo

Ricardo David Guajardo

* ¿En qué estapa se encuentra el proyecto?

El proyecto se encuentra en la etapa de prototipado y prueba

**2.- Propuesta de valor**

JULI CAST es una marca de textiles inteligentes los cuales son capaces de prolongar su tamaño y adaptarse a cualquier tipo de cuerpo, son ligeros y absorbentes, con una capacidad de ser antibacteriales, lo cual ayuda a la prevención de enfermedades, son más resistentes que el acero y a través de la nanotecnología son adaptables a la necesidad que solicita demandantemente el mercado, siendo que nuestros textiles también pueden ser biodegradables.

* ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?

Juli Cast es una marca de textiles inteligentes que a través de la nanotecnología resuelve problemáticas de salud, debido a que una de las características de los textiles, es que son antibacteriales lo cual impide que otras bacterias entren al sistema inmunológico al usar dicho textil, disminuyendo el riesgo de enfermarse.

Así mismo resuelve problemáticas en sectores de ropa deportiva, moda, recubrimiento de muebles, entre otros, por lo que nuestra propuesta de valor se centra en diversificar los beneficios que se obtienen atreves de estos textiles inteligentes

* ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?

Este proyecto contribuye en la sociedad al brindar soluciones de salud y prevención ante la situación actual que se está pasando, la cual es la pandemia. Por otra parte el producir textiles inteligentes en México ayuda al crecimiento de innovación en el país así como la disminución de contaminación al medio ambiente, ya que estos textiles pueden llegar a ser biodegradable.

**3.- Estudio de mercado**

* Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?

El nicho de mercado es escalabre debido que el proyecto puede diversificarse en distintos sectores de mercados. El sector principal en el que se ha centrado es el de salud, debido a la demanda que se está presentando en esté mercado y en el nuevo consumidor.

Por lo cual se comenzara a vender el producto a nivel local en un principio a hombres y mujeres queretanas, entre los 15 y 60 años de edad, los cuales consideren valiosa su salud y la prevención de ella, con un poder adquisitivo medio- alto. El producto que se les venderá a este nicho serán cubre bocas fabricados con los textiles inteligentes y la nanotecnología los cuales son capaces de evitar la entrada de bacterias al cuerpo, evitando enfermedades.

Por otra parte el segundo nicho al que se planea llegar es a pequeñas y medianas empresas en Querétaro y en el país, las cuales se dedican a comercializar y producir productos de primera necesidad, y que tienen que realizar operaciones bajo el protocolo de salubridad, por lo cual para esté nicho se producirán trajes especiales realizados con textiles inteligentes, dichos trajes tendrán las propiedades de evitar que entren bacterias al organismo, con absorción en la sudoración y adaptable al cuerpo para que el trabajador pueda desempeñar su trabajo.

Tamaño del mercado al que va dirigido

El mercado es escalable debido a que el producto enfocado a diversos segmentos, el usuario puede realizar la compra de estos textiles en el momento que lo requiera y con el enfoque que esté necesite.

* Tendencias

Las tendencias que se están suscitando a nivel mundial son las de salud, puesto que el cambio que provoco la pandemia en el consumidor, han incrementado la demanda en el mercado de la salud por lo cual las tendencias y las proyecciones que se tienen es que durante los próximos dos años el sector en la salud se mantendrá estable y en alza.

* Competencia ¿la conoce, está identificada?

**Competencia indirecta**

La competencia indirecta está en la industria textilera tradicional que produce cobre bocas, mascarillas, ropa, entre otros artículos, se considera competencia indirecta dado que no resuelven las mismas necesidades que JULI CAST pero son una opción para el mercado.

**Competencia Directa**

Se tiene como competencia directa al sector de textiles inteligentes que está creciendo a un ritmo dinámico alrededor del mundo. Los países que más producen prendas con usos funcionales son China, Corea del Sur y Japón. En España la diseñadora Elena Corchero que se dedica desarrollo de textiles inteligentes, por lo que también se tiene competencia directa en España.

En Chile se tiene la competencia directa con Coure Tex que se dedican a la producción de tela inteligente antibacteriana.

Cabe mencionar que la competencia directa está fuera de México, por lo que en el país Mexicano no hay empresas similares a la propuesta de valor de JULI CAST.

* ¿Cuenta con una estrategia de marketing?

JULI CAST tiene como estrategia el marketing digital, en base al análisis de DATA, lo cual hace que el producto llegue de manera más precisa e inmediata a los consumidores, del mismo modo al trabajar con el análisis de datos, se disminuyen costos en medios tradicionales de mercadotecnia y lo cual hace que se pueda medir el nivel de desempeño campañas de marketing.

**4.- Descripción comercial**

* Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.

Las ventajas competitivas que tiene el proyecto JULI CAST son primeramente que el nivel de competencia es muy bajo en el país, debido a que la nanotecnología en México solo es utilizada en el sector de medicamentos y la automotriz, pero no en el área textil hay un océano azul, donde no existe mucha competencia.

La propuesta de valor no es muy fácil de replicar debido a que se requiere de un conjunto de competencias y habilidades para desarrollo de los textiles.

* ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?

Si, se han realizado proyecciones de ventas donde se considera el tiempo de duración del proyecto en diversos escenarios económicos, debido a que el mercado puede ser muy inestable.

* ¿Cómo van a vender? Canales.

El proceso de venta de JULI CAST consiste en lanzar el producto en plataformas digitales como lo es mercado libre, Amazon, para posteriormente realizar una aplicación para ventas de los artículos de esta marca, debido al crecimiento exponencial que se ha tenido en los negocios digitales.

**5. Descripción técnica**

* ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?

Si, puesto que ya se tienen muy claros los objetivos que se pretenden lograr con el proyecto y hacia donde se quiere llegar, teniendo como base investigaciones previas, proyecciones de ventas, trabajo de investigación en el sector, etc.

* ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?

Si, los datos financieros y de conocimiento en el área de la nanotecnología se tienen debido a que en el proyecto somos dos socios los cuales uno se encarga del proceso para producir el textil y el otro de los mecanismos del negocio, finanzas, marketing, área contable, legal, toda el área administrativa.

El complemento de estas dos disciplinas es muy enriquecedora para el proyecto, puesto que la información que se tiene para él está tomada de diversos puntos de vita tanto de un nanotecnólogo, como de una financiera contadora.

Esto hace que el proyecto adquirir información suficiente para evaluarse y ver su es aplicable y viable en ambas áreas, así como la tendencia o el panorama que esté puede llegar a tener.

* ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?

Si, este proyecto es muy escalable debido a que se tiene como plan estratégico realizar algunas alianzas con empresas dedicadas a sectores de salud, deportivo, de moda y muebles que requieran un recubrimiento de un textil inteligente y trabajar por proyectos, lo cual hace que la marca JULI CAST pueda extenderse con las industrias.

Así mismo el crecimiento potencial se dará debido a que estamos en una era digital donde todo lo tecnológico comenzara a tener un gran auge, y una manera de crecimiento muy exponencial, debido a que ahora son indispensables el uso las tecnologías y como está ahora es parte de la vida cotidiana de todo el mundo. Considero que el proyecto está dentro de los negocios disruptivos para esta generación.

* ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?

Si, el proyecto es rentable, creado con datos de referencia de razones financieras,

 Ya que; las proyecciones que se han determinado a diez años, nos comprueban la rentabilidad del proyecto.

**6.- Costos**

* ¿Tiene claros sus costos?

Si, con referencia al ámbito contable y fiscal, se han determinado los costos primarios y secundarios

* ¿Cuánto vale su producto o servicio?

Los productos van desde los $500 MXN en adelante dependiendo del proyecto y del producto en específico.

Capacidad de producción.

 Nos encontramos en una fase temprana por lo que la capacidad de producción es lenta, es por ello que se está buscando la inversión, para la capacidad de producción.

**7.- Aspectos financieros**

* ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?

 Si, $600,0000

**8.- Marco Legal**

* Forma jurídica en la que va a operar la empresa.

Se tiene planeado constituir la empresa como Sociedad Anónima de Responsabilidad Limitad.

* ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?

Se cuenta con la propiedad intelectual y el secreto industrial en vías de registro de marca y patente

**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, debido a que la honestidad es uno de los valores institucionales que tiene JULI CAST

* ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?

Si, dentro de las proyecciones financieras, están contemplados estos escenarios no favorables los cuales pueden suceder.

* ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?

El proyecto es realista puesto que ya se está elaborando en otros países, es lógico debido al nuevo enfoque que se ha tomado y es conveniente por la situación actual que se está viviendo

**10.- Inversión solicitada.**

* ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?

El capital haciende a $4,000,0000 de pesos que se solicitaran

* ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?
* ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?

El capital con el que se cuenta es humano e intelectual, para la aportación de capital se trabajaría mediante un notario de acuerdo al tipo de sociedad que queremos establecer y la aportación correspondiente a el porcentaje de la empresa de cada socio, así como los acuerdos y clausulas correspondientes

* ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando?

Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar ya que el recurso que se solicita es significativo

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

Si, puesto que en nuestro proyecto ofrecemos diferentes alternativas de textiles que nos mantendrán en distintos mercados para poder mantener un flujo de ganancias constantes, siendo la nanotecnología es el futuro para diversos avances tecnológicos en la sociedad. Así mismo este proyecto está dentro del uso de la tecnología por lo cual será un negocio disruptivo, debido a que la sociedad cada vez más vive con el mundo de la tecnología y este proyecto en el sector de textiles inteligente comienza a expandirse en el mundo, por lo cual es la oportunidad de unirse a este proyecto innovador.