Diagnóstico Final

**1.- Información General**

* Nombre del proyecto.

TRACKING ANYTHING

* Descripción del proyecto ¿De qué trata?

 Dispositivo geolocalizador encargado de realizar el envío automático y en tiempo real de su ubicación y estado de la batería, esto sin la necesidad de estar conectado a un smartphone. Esta característica especial está dedicada y enfocada a la duración y funcionamiento del dispositivo.

Es un producto y a su vez una plataforma de control y seguimiento

* Integrantes

Sergio Peña & Pedro Tavera

* ¿En qué estapa se encuentra el proyecto?

Se tiene la definición completa de que necesidad se pretende cubrir y el concepto general del producto y la plataforma con un prototipo.

**2.- Propuesta de valor**

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

Resuelve problemas y necesidades actuales de localización de Adultos mayores, niños y mascotas a través de un dispositivo con geolocalizador.

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

Se tiene comprobado con adultos mayores que no pueden regresar a su domicilio por sus condiciones particulares y con este dispositivo se tiene el control y seguimiento dentro de rutas y velocidades controladas lo mismo ocurre con niños y mascotas

**3.- Estudio de mercado**

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

Al publico en general en estos 3 nichos de mercado que son adultos mayores, niños y mascotas, a un menor costo.

* Tamaño del mercado al que va dirigido

Del total de la población se estima que al menos 20 % del total es un mercado potencial.

* Tendencias

El crecimiento de este producto / servicio estará en aumento de forma similar al crecimiento de la población.

* Competencia ¿la conoce, está identificada?

Actualmente se tiene identificadas algunas plataformas y servicios a través de el uso de un celular y su correspondiente línea.

* ¿Cuenta con una estrategia de marketing?

Si para cada uno de los sectores que se está prospectando su uso por diferentes medios electrónicos principalmente.

**4.- Descripción comercial**

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

Al no tener que invertir en la compra y renta de un teléfono celular y no se requiera de este tipo de servicio es una ventaja competitiva

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

Si en el primer año

* ¿Cómo van a vender? Canales.

Facebook, Google, Telmex, se tiene estrategia especifica para cada caso en función de su costo beneficio.

**5. Descripción técnica**

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

Si definitivamente se cuenta con toda la informacion técnica al respecto

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

Si con los datos actuales se puede iniciar el proyecto, falta hacer las pruebas de verificación de campo.

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

Si una vez depurado de los puntos que se observaron se puede escalar

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

Con los datos actuales es rentable falta hacer las pruebas y campo y sus correspondientes ajustes.

**6.- Costos**

* ¿Tiene claros sus costos?

Con el prototipo actual se tienen los costos estimados

* ¿Cuánto vale su producto o servicio?

Se tienen tres potenciales alternativas al respecto

* Capacidad de producción.

Esta en proceso de desarrollo

**7.- Aspectos financieros**

* ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?

No aun

**8.- Marco Legal**

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

En proceso

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

En proceso

**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 definitivamente esta consiente de estos riesgos

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

Si de los que hasta ahora se han visto como potenciales

* ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?

Cumple con las características; Realista OK, Logico OK, Convincente OK

**10.- Inversión solicitada.**

* ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?

$ 2,500,000.00 pesos

* ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?

Desarrollo de los prototipos y capital de trabajo

* ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?

En bienes materiales, prototipos y desarrollo de software

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

Se necesita la inversión para poder operar

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