

1.- Información General

- Nombre del proyecto.
 - VAIR
- Descripción del proyecto ¿De qué trata?
 - Walter propone fundar una empresa especializada en desarrollo de software dirigido a las instituciones de educación primaria y preescolar del tipo "serious game" iniciando con juegos a la medida y después desarrollando catálogos de juegos por suscripción.(Definir si es un bien/producto, un servicio, o ambos.)
- Integrantes: Walter Rosales
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto?
 - El proyecto se encuentra en etapa de desarrollo sin embargo puede ser implementado fácilmente, pues Walter ya cuenta con lo mínimo necesario para comenzar a trabajar.

2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?
 - Dada la creciente necesidad de que las instituciones educativas de niveles preescolar a secundaria requieren de juegos educativos que impulsen nuevas formas de aprendizaje.
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?
 - El proyecto atiende principalmente la actual necesidad de las escuelas de contar con soluciones de educación novedosas que impulsen el aprendizaje a distancia motivado por los nuevos tiempos de distanciamiento y la menor afluencia de estudiantes en las escuelas y más en su casa.

3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?
 - Los juegos se ofrecerán a las escuelas para que sus alumnos la usen y se cobrará una tarifa por usuario por ciclo escolar o anual.
- Tamaño del mercado al que va dirigido
 - El tamaño de mercado es a escuelas privadas de educación preescolar, primarias y secundarias a nivel local sin embargo no es limitativo pudiendo crecer en todo México con potencia de ir a otros países/idiomas.

- Tendencias
 - El concepto fue impulsado por estos tiempos de pandemia donde se aprecia que la tendencia es la educación a distancia usando las tecnologías que los alumnos de escuelas privadas tienen en casa.
- Competencia ¿la conoce, está identificada?
 - Si la conoce sin embargo es casi nula en nuestro idioma.
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?
 - Si estrategia de crecimiento es gradual a medida de tener mas juegos y construir un catálogo y promoverlo en canales digitales.

4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.
 - Walter ya ha desarrollado en lo personal un par de juegos y tiene identificada un grupo de escuelas en donde podría hacer sus primeros desarrollos.
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?
 - Si cuenta con corridas financieras que contemplan proyecciones de ventas incrementales que le permitan llegar en un año al punto de equilibrio.
- ¿Cómo van a vender? Canales.
 - La venta es directa en un principio, pero la idea es formar un catálogo y tenerlo en la web.

5. Descripción técnica

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?
 - Si, sabe bien donde está su mercado objetivo, los canales, su propuesta de valor, los recursos que necesita y lo que implica económicamente.
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?
 - Si, cuenta con un modelo financiero donde puede evaluar de la inversión inicial cuando llegará al punto de equilibrio.
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?
 - Si puede ser escalable, su idea es tener soluciones generales que puedan ser adquiridas por escuelas sin importar donde se encuentren.
- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?
 - Si, Walter conoce bien como tener ingresos que superen sus costos y ser rentable.

6.- Costos

- ¿Tiene claros sus costos?
 - Si los conoce.
- ¿Cuánto vale su producto o servicio?
 - Si, sabe cuánto cuesta el desarrollo del juego y si tiene la necesidad de contratar a alguien de fijo o temporal.
- Capacidad de producción.
 - Conoce su capacidad y tiempo que necesita para hacer un desarrollo pues lo ha hecho anteriormente.

7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?
 - Son pocos los activos necesarios como inversión inicial, pero el valor potencial de la empresa en el futuro es tres veces el valor actual.

8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa.
 - Persona física con actividad empresarial en un inicio y después pasar a constituir una persona moral.
- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?
 - Aún no, pero se va a registrar la página con patente y los juegos en el IDAUTOR.

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?
 - Los riesgos mayores están relacionados a la satisfacción del cliente y las ventas superiores a su punto de equilibrio.
- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?
 - El reenfoque de la estrategia de marketing y el acercamiento con el cliente deben ser las prioridades en las etapas tempranas del negocio.
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?
 - Si, se pretende iniciar con pocos recursos, el replanteamiento actual obedece a la contingencia y tendencia actual del mercado, y tiene sentido aprovechar esta nueva oportunidad.

10.- Inversión solicitada.

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?
 - 100,000 pesos
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?
 - Compra de un servidor, renta de espacio en la nube, conectividad, página web y pago de licencias para desarrollo de software.
- ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?
 - El capital aportado es el equipo de cómputo propio y el mismo como desarrollador.
- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando?
 - Actualmente ya se inició con la promoción y contratación de la primera solución o juego.

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

Así es, de contar con el capital necesario, sería inversionista de este proyecto.