

1.- Información General

- Nombre del proyecto. Contigo
- Descripción del proyecto ¿De qué trata? Servicio en formato APP, para contener emociones y prevenir el suicidio.
- Integrantes Gilberto Gonzales Mora Y Ana Karen
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto? Idea

2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?
Ayuda a personas con problemas emocionales a encontrar un alivio, para prevenir el suicidio o que se causen daño ellos mismos, brindando ayuda emocional de manera remota y en vivo.
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?
Ayuda principalmente a jóvenes de entre 20 y 30 años para dar contención emocional y poder brindar alternativas al suicidio o daño físico.

3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender? Jóvenes de 20 a 30 años. Se pretende su venta a través de nichos y con ayuda de psicólogos.
- Tamaño del mercado al que va dirigido. Aproximadamente 2 millones en Querétaro
- Tendencias
- Competencia ¿la conoce, está identificada? No, nunca realizaron un estudio real, ni se metieron a fondo en conocer las APP que compiten con ellos.
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing? No

4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.
La única ventaja real que puedo destacar, es novedoso, en México existen pocas app que manejan algo similar, lamentablemente están muy por debajo de la calidad que otras app tienen y su servicio es inferior, lo cual les comente pero hicieron caso omiso.

- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?
Si
- ¿Cómo van a vender? Canales. Atreves de conferencias y ayuda de Psicólogos, que son mismos clientes de la App

5. Descripción técnica

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?
No
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?
No, no cuentan con una cotización real para desarrollar la APP
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?
si, se requiere de reestructurar al equipo.
- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?
No puedo decir de manera certera que sea rentable, debido a que las proyecciones no tienen un sustento real.

6.- Costos

- ¿Tiene claros sus costos? No
- ¿Cuánto vale su producto o servicio? No los tienen claro.
- Capacidad de producción. No tienen

7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? No realmente ¿Cuánto vale? La estiman en \$700,000.º MN

8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa. No lo pudimos definir.
- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca? No

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?
No, no tienen clara la idea de negocios, e incluso tienen discursos totalmente diferentes entre los exponentes del proyecto
- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?
No
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?
No

10.- Inversión solicitada.

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán? \$700,000
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado? Desarrollo de la app, oficinas y capital de trabajo
- ¿Cuentan con capital? No ¿Cuanto? Esperaban aportar 30,000 entre 5 socios
- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando? Empezaría el desarrollo

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

No