Diagnóstico Final **Elefante**

|  |  |
| --- | --- |
| **1.-Información General** |  |
| Nombre del proyecto. | Elefante |
| Descripción del proyecto ¿De qué trata? (Definir si es un bien/producto, un servicio o ambos)    | Centro de Apoyo y Rehabilitación que permita generar un espacio para atender a sectores marginados por la sociedad, mediante metodologías e intervenciones profesionales que tengan un impacto individual y colectivo para un bien comúnOfrecerá productos y servicios |
| Integrantes  | Concepción Alvarado RamírezJosé Miguel Centeno Hernández |
| ¿En qué etapa se encuentra el proyecto? | Etapa de Planeación |
| **2.- Propuesta de valor** |  |
| ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio? | Resuelve situaciones o problemas relacionados con el desarrollo personal y social |
| ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.? | Ofreciendo alternativas positivas que permitan la convivencia con la familia y sociedad |
| **3.- Estudio de mercado**  |  |
| Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender? | Va dirigido a personas con problemas de adicción, familias disfuncionales, víctimas de violencia y abuso sexual |
| Tamaño del mercado al que va dirigido | De inicio a personas de ciudad de Querétaro y alrededores |
| Tendencias | Mayores problemas relacionados con el crecimiento de la población |
| Competencia ¿La conoce, está identificada? | Si se conoce competencia directa e indirecta |
| ¿Cuenta con una estrategia de marketing?  | Si se cuenta |
| **4.- Descripción comercial** |  |
| Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar | Contar con el apoyo de profesionales en las diferentes áreas a desarrollar y asesoría de expertosConocimiento a detalle de la problemática y necesidades del proyecto de los integrantes del mismo proyecto |
| ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto? | Si está proyectado a un año |
| ¿Cómo van a vender? Canales | Por medio de servicios de atención psicológica personal y colectiva, actividades culturales y sociales para desarrollar diferentes capacidades |
| **5. Descripción técnica** |  |
| ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto? | Si |
| ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?  | Si |
| ¿El proyecto se puede escalar o extenderse?(potencial de crecimiento) | Si |
| ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto? | Si |
| **6.- Costos** |  |
| ¿Tiene claros sus costos? | Si de manera general |
| ¿Cuánto vale su producto o servicio? | De inicio $1,000,000 para primera etapa |
| Capacidad de producción | Si está considerado en un pronóstico a un año |
| **7.- Aspectos financieros** |  |
| ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale? | Si, relacionado con presupuesto a un año |
| **8.- Marco Legal**  |  |
| Forma jurídica en la que va a operar la empresa | Sociedad Civil |
| ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca? | No |
| **9.- Riesgos y amenazas del proyecto de negocio** |  |
| ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad? | Si |
| ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?  | Si |
| **10.- Inversión solicitada** |  |
| ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán? | $700,000.00 |
| ¿Para qué será destinado el recurso solicitado? | Para inicio de primera etapa del proyecto, renta o compra de terreno, adecuaciones del lugar y compra de accesorios |
| ¿Cuentan con capital? ¿Cuánto? | No |
| ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando? | Se iniciará con la inversión |
|  |  |
| **Si tú fueras el inversionista, ¿invertirías en el proyecto?** | Si |

***Mtro. Edgardo Duarte Guergué***

Mentor