

1.- Información General

- Nombre del proyecto. **VreHab**
- Descripción del proyecto ¿De qué trata? **Creación de una empresa productora de prótesis de mano. Análisis, Diseño, Manufactura y Venta**
(Definir si es un bien/producto, un servicio, o ambos.)
- Integrantes **Daniela Sinco / Aldo Crespo**
- ¿En qué etapa se encuentra el proyecto? **Madurez de la idea con prototipo en pruebas y alianza clave que hará crecer el negocio**

2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio? **Se pone al alcance de personas con amputación un producto a un costo bajo y funcionalidad que habilitará ciertas funciones básicas para las personas.**
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.? **Actualmente hay una demanda de prótesis de personas con amputación de mano, que por recursos no les es posible adquirirla.**

3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender? **A personas con amputación que llegan a ser atendidos por una empresa queretana actualmente operando la cual se dedica a la creación de prótesis, donde VreHab a establecido acuerdo para la realización del proyecto de manos para prótesis.**
- Tamaño del mercado al que va dirigido. **Suficiente para ser un negocio atractivo el cual podrá ir evolucionando y creciendo con gran variedad de productos de prótesis de diferentes tipos**
- Tendencias **Lejos de tendencia es una necesidad**
- Competencia ¿la conoce, está identificada? **Si existen, donde las más profesionales son de importación.**
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing? **Todavía no**

4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar. **Fabricación local, con diferenciadores de funcionalidad atractivos para el mercado.**
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto? **Si tienen las cuales al paso de los meses se pretende crecer hasta alcanzar un negocio interesante que tiene potencial de crecimiento**
- ¿Cómo van a vender? Canales. **De primera instancia es a través de su alianza clave. Empresa que actualmente ya tiene ventas relacionadas. VreHab sería su proveedora de esta empresa.**

5. Descripción técnica

- ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto? **A través de la mentoría han madurado la estructura de su proyecto, pero les hace falta supervisión.**
- ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto? **A la fecha ya tienen la información**
- ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)? **Si. Pero tiene que ir superando cada una de sus etapas de negocio, de inicio puede ser un negocio modesto, pero con un área de investigación y desarrollo podrá crecer de manera importante**
- ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto? **Hasta el momento no cuentan con un prototipo validado al 100% y vendido. El prototipo se encuentra en desarrollo.**

6.- Costos

- ¿Tiene claros sus costos? **Si**
- ¿Cuánto vale su producto o servicio? **Cercano a los \$20,000 pesos c/u**
- Capacidad de producción. **Actualmente solo es suficiente para atender el mercado local**

7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale? **No.**

8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa. **Como idea y prototipo más los avances del potencial que tiene el producto y el mercado**
- ¿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? **Les hace falta madurez empresarial**
- ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad? **No lo han visualizado**
- ¿El proyecto es realista, lógico y convincente? **Si es realista, muy necesario con un mercado que demanda productos de calidad a bajo costo.**

10.- Inversión solicitada.

- ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán? **400,000 pesos**
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado? **Equipamiento, materiales y sueldos por 6 meses en los cuales se llevará a cabo el proyecto**
- ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto? **No. Aunque el prototipo ha salido de su propia inversión**
- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando? **Es un proyecto que necesita inversión de arranque y validación del producto, para ajustar a la demanda real del usuario y así crear la versión de venta en serie**

Si tú fueras el inversionista, ¿invertirías en el proyecto? **Si. Siempre y cuando les pusiera un Director responsable del negocio para lograr cumplir con los objetivos de proyecto o negocio.**