

1.- Información General

CalsenD

Es una empresa que se enfoca el desarrollo de productos y servicios tecnológicos para la personas con diabetes.

En esta etapa presentan un kit producto/servicio para la prevención del pie diabético. El producto consta de una plantilla inteligente que monitorea variables como la temperatura y humedad que al detectar niveles alarmantes el sensor manda una alerta al celular mediante una aplicación que fue diseñada por los jóvenes, a la persona con recomendaciones a seguir para estabilizar los niveles y prevenir así la aparición de llagas o ulceraciones. Además, de la plantilla y de la aplicación, al pedir el kit se te regalan 3 pares de calcetines rediseñados para diabéticos, los calcetines tienen el objetivo generar mayor comodidad y ser una alternativa decente a los existentes el día de hoy.

El equipo se encuentra integrado por:

Leslie Samerit Gutiérrez Hernández

Miguel Ángel Sotelo Ramírez

Jocelyn Navarrete Nieto

Chavos con mucha pasión por su proyecto llevan alrededor de 3 años con él y están interesados en comenzar con la producción en masa.

El proyecto actualmente se encuentra en búsqueda de algún financiamiento para la producción de al menos 100 kits, se tiene un producto mínimo viable terminado y testeado con los usuarios. Además la aplicación está en funcionamiento, en cuanto a los calcetines se tiene la tela a usar y se busca alguna empresa para la producción de estos dentro de México.

2.- Propuesta de valor

- ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?
Hoy en día no existen tratamientos preventivos para el pie diabético.
El costo de los tratamientos cuando ya se tiene pie diabético es excesivo alrededor de los 1200 semanales.
Ofrecen una alternativa en el mercado que es intuitiva, económicamente viable para el usuario y lo más importante demandada por un nicho de mercado específico.
- ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?
En México la diabetes es una enfermedad a la cual no se le ha dado la importancia necesaria, todos los niveles sociales la padecen y actualmente se encuentra con un crecimiento exponencial. Nadie te platica las etapas tan duras que se pasan con esta enfermedad. El pie diabético llega a causar amputaciones y no solo es una afectación hacia el paciente, sino que es para toda la familia. El desarrollo de tecnología simple de aplicar en este sector es algo que se demanda en el país.

3.- Estudio de mercado

- Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?
El nicho de mercado son personas con diabetes ya que todas ellas tienen la probabilidad de padecer esta enfermedad.
Como primera etapa se propone la venta online, en segunda etapa la introducción a tiendas especializadas y hospitales.
- Tamaño del mercado al que va dirigido
En México 10 millones de personas padecen diabetes, pero se propone la venta primero en el Estado de Querétaro donde los usuarios potenciales fluctúan entre los 22 millones, podemos mencionar que alrededor del 45% de estos son clase media, aunque realizando encuestas se detectó que las personas están dispuestas a pagar alrededor de los 5000 pesos para el cuidado de sus pies ya que el tratamiento cuando ya se tiene el pie diabético es más caro.
- Tendencias
El uso de artículos tecnológicos que faciliten el control de cualquier enfermedad está en completo auge. Los pacientes están en disposición para usarlos y su búsqueda se basa en plataformas online ya que otros países ofrecen estos productos como alternativa en tratamientos.
- Competencia ¿la conoce, está identificada?
Tienen identificada la competencia, así como que es lo que hace mejor su propuesta.
- ¿Cuenta con una estrategia de marketing?
Más que una estrategia de marketing, cuenta con una estrategia emocional la que hace llegar el kit a su casa en forma de regalo, mostrándole al usuario que no tiene por qué sentirse mal por estar enfermo, si no que existen diferentes tecnologías que pueden apoyarlo a tratar su enfermedad y no complicarla más.

4.- Descripción comercial

- Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.
Como ventajas competitivas podemos mencionar la más importante que en México no existe competencia directa, además de que el producto es vendible simplemente por lo que es, los hospitales y doctores están interesados en esta tecnología, pero sería necesario al negociación con ellos para crear una estrategia de vinculación para que no existieran conflictos.
- ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?
Si las proyecciones son muy atinas, pero lo importante sería primero el dinero para la producción del kit.

- ¿Cómo van a vender? Canales.
Primera etapa: Online
Segunda etapa: Tiendas especializadas
Tercera etapa: hospitales y tiendas comerciales

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?
Sí
- ¿Cuánto vale su producto o servicio?
Kit incluye:
Plantillas
App
Par de calcetines
\$4,600
- Capacidad de producción.
Tienen previsto que para hacer un kit completo debido a la falta de maquinaria necesaria tardan alrededor de 6hrs. (proceso casero)

7.- Aspectos financieros

- ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?
Si, 1.5 millones de pesos

8.- Marco Legal

- Forma jurídica en la que va a operar la empresa.
S de RL de CV
- ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?
Cuenta con registro de marca

Y les gustaría patentar el diseño integral

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
- ¿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?

\$250,000 pesos
- ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?
\$150,000 para la fabricación de los primeros 50 kits
\$100,000 para el desarrollo del producto final que se venderá y patente
Se ofrece el 15% de participación en la empresa
- ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?
No
- ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando?
Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar en producción en masa.

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

Si, por la simple razón que es tecnología que se necesita y que es demandada por México, dentro de este momento no se está para invertir en proyectos que no tienen alguna finalidad social ya que es una pérdida de tiempo y dinero.