Diagnóstico Final

**1.- Información General**

* Nombre del proyecto.

NUZ Cosmetic

* Descripción del proyecto ¿De qué trata?

NUZ Cosmetic es una empresa que proporciona un producto, mascara de pestañas y otros cosméticos.

* Integrantes

Jesús Antonio Núñez Moreno

Corinna Moreno Díaz

* ¿En qué etapa se encuentra el proyecto?

Ellos ya están en la etapa de comercialización del producto (mascara de pestañas), sin embargo, el financiamiento lo requieren para cambiar su empaque actual por un empaque biodegradable, en esta parte están en la etapa de planificación, tienen definido material, costos, etc., sólo les hace falta el capital. Además, desean implementar un nuevo modelo de negocios, denominado por ellos como plan 20-21, donde ayudarán a mujeres de grupos vulnerables para tener un negocio propio y ser embajadoras Nuz, lo que les ayudará a aumentar sus utilidades.

**2.- Propuesta de valor**

* ¿Qué problema o necesidad resuelve el producto o servicio?

La necesidad de las mujeres que buscan un cambio en los productos cosméticos, basado en las características específicas del producto, teniendo en consideración aspectos como el medio ambiente, la formulación natural, los tipos de efecto que el producto puede proporcionar y como se adecúa a las necesidades de cada persona. Además, con la propuesta del empaque biodegradable tiene un impacto positivo en el medio ambiente por la disminución de residuos cosméticos.

* ¿Cómo contribuye a mejorar el bienestar social, etc.?

Con su nuevo plan de negocios buscan incluir a mujeres pertenecientes a grupos vulnerables, les ayudarán a que tengan su propio negocio vendiendo productos Nuz cosmetic, les harán la venta del producto (más económico, sin perder ganancia como empresa) y ellas tendrán el total de las ganancias, haciendo que Nuz Cosmetic crezca como empresa.

Además, al implementar su empaque biodegradable contribuirán en la disminución de la contaminación medioambiental por empaques plásticos.

**3.- Estudio de mercado**

* Nicho de mercado ¿A quién se lo vas a vender y cómo lo vas a vender?

Nuestro mercado meta son todas aquellas mujeres que buscan un cambio en los productos cosméticos, interesadas en una formulación natural y adecuada a las necesidades de cada persona.

Nuestro modelo de negocio está basado en una venta boca a boca ya que para nosotros es más importante que una persona que haya usado el producto lo recomiende para dar confiabilidad de la marca.

Nuestro modelo de negocios está dividido en tres sectores: 1) grupos de mujeres vulnerables: se buscará mujeres con características de emprendimiento y facilidad para las ventas que puedan ser embajadoras de la marca, se les dará un precio por unidad accesible y redituable para poder tener una de inversión y un crecimiento exponencial. 2) empresas mayoristas o distribuidores: se buscará hacer alianzas con distribuidores mayoristas pudiendo otorgar precios competitivos ante la competencia y tener una inversión en el mercado de productos biodegradables y saludables. 3) Mercado menudista: tener puntos fijos de venta y ventas por Internet.

Es importante mencionar que actualmente se encuentran operando, con puntos de venta específicos y ventas por internet con empleo de redes sociales de la empresa.

* Tamaño del mercado al que va dirigido

Según la Cámara Nacional de la Industria de Productos Cosméticos de México (CANIPEC), el valor actual del mercado de cosméticos a nivel nacional es de 9 mil 000 millones de dólares.

El producto va dirigido a todas las mujeres que buscan un producto cosmético de formulación natural, empaques amigables con el medio ambiente y a un precio accesible. Actualmente el 53% de familias mexicanas adquirieron algún tipo de maquillaje por lo menos tres veces durante el año. Además, buscamos incursionar en el mercado Europeo, donde 7 de cada 10 mujeres buscan productos amigables con el medio ambiente, buena formulación y cruelty free.

* Tendencias

La industria de belleza y cuidado personal en México tiene un crecimiento anual del 11% que se mantendrá constante hasta el 2020. De esta manera el valor del mercado de cosméticos a nivel nacional podría superar los 154 mil millones de pesos. La industria de cosméticos tiene una gran oportunidad de trascender en el mercado mexicano, donde el 79.2 por ciento de la población utiliza productos para el cuidado de la piel. En cuanto al empaque biodegradable, se estima que el 51% de los consumidores de cosméticos, están dispuestos a pagar más a cambio de productos sostenibles.

* Competencia ¿la conoce, está identificada?

Si, tiene un buen manejo de su competencia.

El sector cosmético en México cuenta con un total de 67 empresas, tanto nacionales como internacionales, siendo las marcas más reconocidas a nivel mundial en este sector: Johnson´s, Gillette, L`Oréal, Pantene y Nivea. Además, el canal de ventas de cosméticos con mayor fuerza es el de tiendas departamentales, con el 31%.

* ¿Cuenta con una estrategia de marketing?

El desarrollo de mercado se planea hacer mediante publicidad por redes sociales y embajadoras de la marca leales con el incentivo de emprender su propio negocio. Se busca posicionar la marca como una marca que tiene cuidado ante el medio ambiente y que brinda posibilidades de crecimiento económico además de que los productos son de calidad.

**4.- Descripción comercial**

* Ventajas competitivas con las que cuenta el proyecto para penetrar en el nicho de mercado que se pretendes captar.

La combinación entre un nuevo modelo de negocios y un nuevo envase que vuelven a Nuz una empresa escalable y rentable.

La formulación del producto es 100% mexicana, natural y que se adecua a las necesidades de cada persona. El producto es de alta calidad, con certificación ISO, y tiene un precio accesible. Además se busca implementar un empaque hecho de bambú y resina biodegradable, para minimizar el impacto negativo al medio ambiente.

* ¿Hay proyecciones de ventas para el periodo que considera el proyecto?

La marca lleva dos años activa, siendo el costo de producción de $7.00, precio de mayoreo de $45.00 y de menudeo $120.00 con las siguientes ventas:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Año  | Piezas | Mayoreo | Menudeo  |
| 2017 | 2000 | $70,000 | $180,000 |
| 2018 | 3000 | $135,000 | $360,000 |
| 2019 | 5000 | $225,000 | $600,000 |
| 2020 | 10000 | $450,000 | $1,200,000 |

La proyección de ventas con el nuevo empaque de bambú, con un costo de producción de $20.00, precio al mayoreo de $70.00 y al menudo de $200.00, son las siguientes:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Año  | Piezas | Mayoreo | Menudeo  |
| 2021 | 10,000 | $700,000 | $2,000,000 |
| 2022 | 25,000 | $1,750,000 | $5,000,000 |
| 2023 | 40,000 | $2,800,000 | $8,000,000 |

* ¿Cómo van a vender? Canales.

Las estrategias de venta a corto plazo planeadas es tener una alianza estratégica con distribuidores nacionales y puedan promocionar el producto como uno de los primeros o el primero en el mercado en poder ser completamente amigable con el medio ambiente y natural.

Para el sector de los grupos vulnerables buscaremos que puedan ver Nuz como una opción de crecimiento económico no solo como una marca cosmética.

La estrategia a largo plazo es poder ser una marca maquiladora y tener la facilidad de innovación ante productos buscar tener una inversión en los mercados jóvenes para poder cultivarlos y que en un futuro puedas tener su elección como un Top Of Mind.

**5. Descripción técnica**

* ¿Tiene claridad de cómo se va a ejecutar el proyecto?

Completamente, tienen claros los objetivos y los pasos que deben seguir para conseguirlos, además de que tienen contemplados los requerimientos técnicos y económicos, lo que les permite tener una visualización amplia de lo que conlleva su proyecto, sus alcances y sus limitantes.

* ¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto?

Sí, el equipo realizó un análisis del costo total estimado del proyecto, que incluyó el costo del nuevo material de empaque bajo varios supuestos, tales como compra y fabricación; además del costo por implementación del nuevo plan de negocios comparada con la que tienen actualmente. Tienen definido un programa o cronograma para el desarrollo de su proyecto con una proyección financiera completa de costos, ventas y utilidades totales, con lo que puede hacerse un análisis de costo-beneficio del proyecto.

* ¿El proyecto se puede escalar o extenderse (potencial de crecimiento)?

Sí, es escalable. Actualmente el equipo de Nuz Cosmetic se encuentra en etapa de comercialización, sin embargo, tienen contratada a una maquiladora de productos cosméticos debido al volumen de ventas actual, lo que ellos buscan también es implementar una planta que les permita fabricar su producto y comercializarlo.

* ¿El proyecto es rentable? o ¿Hay datos o información que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?

Si bien es cierto, hay muchas marcas y no marcas de cosméticos en México, sin embargo, tienen un producto de calidad, hecho en México, con un precio competitivo, que además, implementará un empaque biodegradable. Actualmente, están trabajando para colocar su empresa en el mercado de los cosméticos, mediante la implementación de un buen plan publicitario pueden tener ventas importantes.

De acuerdo a las estimaciones financieras y la información que el equipo tiene, el proyecto es rentable.

**6.- Costos**

* ¿Tiene claros sus costos?

Sí, cuentan con un desglose de costos bien definido, costos fijos y costos variables de cada una de las etapas de su proyecto para obtener los objetivos fijados.

* ¿Cuánto vale su producto o servicio?

Su producto actualmente tiene un costo de producción de $8.90, costo al mayoreo de $45.00 y precio a menudeo de $120.00 - $150.00

Al implementar el empaque biodegradable el costo de producción será de $20.00, mayoreo $70.00 y para venta al menudeo de $200.00 – $250.00

* Capacidad de producción.

50,000 piezas de capacidad de producción

**7.- Aspectos financieros**

* ¿Tienen valuada la empresa? ¿Cuánto vale?

La empresa tiene un costo de $1,250,000.00

**8.- Marco Legal**

* Forma jurídica en la que va a operar la empresa.

Operarán en una sociedad mercantil de tipo S.A. de C.V.

* ¿Están constituidos o cuentan con patentes o registros de marca?

Aun no se encuentran constituidos como empresa, pero es uno de sus objetivos después de la experiencia Shark Tank, así como su registro de marca. No tienen patentes.

**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?

Sí, tiene contemplados los posibles riesgos de su proyecto de negocio.

* ¿Hay acciones alternativas o soluciones si alguno de los riesgos se convierte realidad?

Sí, tienen diferentes alternativas de acuerdo al tipo de riesgo que se pueda presentar.

* ¿El proyecto es realista, lógico y convincente?

Sí, el proyecto es para mejorar un producto que ya tienen en fase comercial, lo que les permitirá incursionar en un nuevo nicho de mercado y/o ampliar su mercado actual.

**10.- Inversión solicitada.**

* ¿A cuánto asciende el capital que solicitarán?

$800,000.00

* ¿Para qué será destinado el recurso solicitado?

Para hacer la implementación de un nuevo empaque biodegradable a una máscara de pestañas con formulación natural, 100% mexicana, con la finalidad de minimizar el impacto ambiental por el desecho de empaques cosméticos. Además de la implementación del nuevo modelo de negocios 20-21. Tener una página web y contenido digital para aumentar la publicidad del producto e iniciar una planta de producción propia para sus productos cosméticos.

* ¿Cuentan con capital? ¿Cuanto?

El costo actual de la empresa.

* ¿Es un proyecto que con la inversión comenzará a operar o es un proyecto que ya se encuentra operando?

Es un proyecto que ya se encuentra operando y con ventas.

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

Sí, Nuz Cosmetic es un proyecto ya establecido y sólido, con ideas frescas, el equipo de trabajo es muy bueno y cuentan con ventas actualmente y están trabajando para mejorarlas mediante sus redes sociales, y las implementaciones que desean realizar podrían mejorar a ampliar su mercado y mejorar sus utilidades.