

A close-up photograph of a hand holding a black pen, pointing at a blue bar chart on a white sheet of paper. The chart has several vertical bars of varying heights. In the background, there are stacks of books and a pair of glasses on the desk. The lighting is warm and soft, suggesting an indoor setting with natural light. The text 'MI PRIMER CAMELLO' is overlaid in white, and 'LOS BORBOTONES' is at the bottom in white. The large orange letters 'P' and 'C' are on the left side, with a vertical orange line between them.

P

C

MI PRIMER CAMELLO

M

LOS BORBOTONES

SOBRE NOSOTROS

En Contoso capacitamos a las escuelas para que fomenten el pensamiento colaborativo para impulsar aún más la educación y la innovación. Al cerrar el círculo sobre la educación STEM ayudamos a las escuelas a crear un plan de estudios que ayude a los alumnos a tener éxito en la universidad.

PROBLEMA

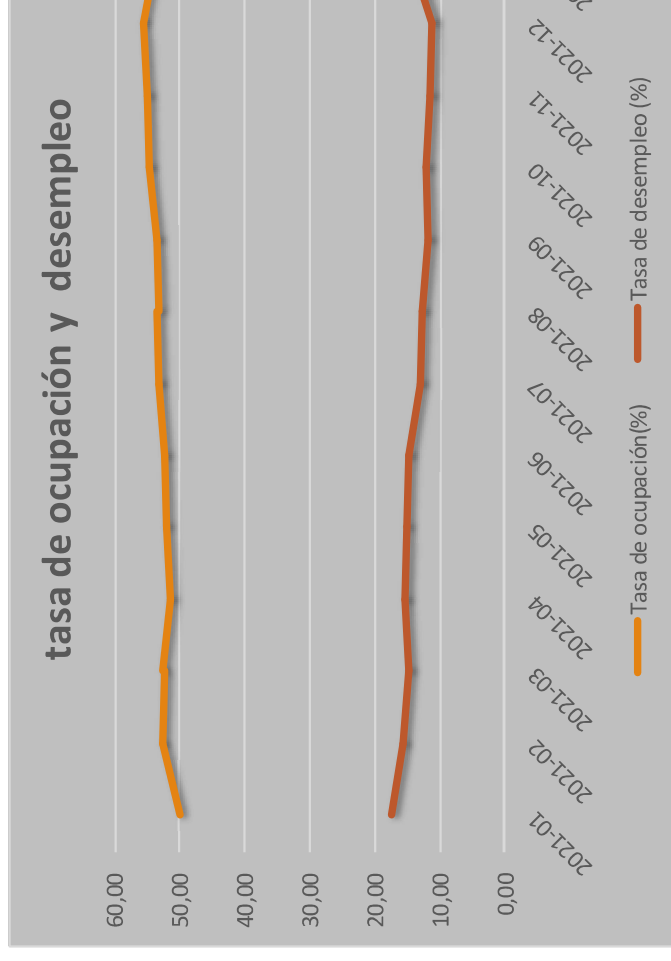
DIFICULTAD PARA CONSEGUIR EL PRIMER EMPLEO

A la hora de buscar su primer empleo en el campo profesional en que se desempeñan, suele suceder que los jóvenes se **estrellan con la realidad** de que, sin experiencia, no te contratan. Y nace el clásico dilema de **no tengo trabajo porque no tengo experiencia, y no consigo experiencia porque no me dan trabajo**. Ante este panorama, y viviendo en una sociedad donde **la informalidad representa casi un 50% del sustento de las familias** en las principales ciudades del país, como jóvenes estudiantes de ingeniería hemos decidido proponer una **solución** en donde apliquemos nuestros conocimientos en desarrollo y gestión de proyectos.

PROBLEMA

ALTA TASA DE DESEMPLEO

El banco de la república publico las últimas mediciones en **ocupación y desempleo** en Colombia, cifras que son muy desfavorables para la población colombiana ya que más de **seis millones de colombianos no cuentan con un trabajo**, esto **aumentando la desigualdad** en un país considerado uno de los más desiguales del planeta.



SOLUCIÓN

MI PRIMER CAMELLO

la primera comunidad para empresas y estudiantes enfocada en conectar a jóvenes estudiantes o profesionales con las necesidades del mercado laboral, esto, por medio de una plataforma que segmente la población participante mediante un rango de edad, porcentaje de carrera aprobado experiencia laboral, en donde la entidad educativa proporcione un aval al estudiante para ser partícipe de comunidad.

CARACTERÍSTICAS DE “CAMELO”

EFFECTIVIDAD

Al segmentar la población en búsqueda de trabajo unes un **menor tiempo de evaluación para la contratación** ya empleador desde un comienzo tienen definidas sus cap

RECONOCIMIENTO

Dado nuestros sistema de **ranqueo**, las empresas con mejores ofertas la los mejores postulantes, en donde por su desempeño, formación y part empresa **aumentaran el nivel de visualización y reconocimiento de la un**

FUJO DE AUDIENCIA

Gracias a la **necesidad constante** por medio de **estudiantes y profesionales** a iniciar profesional, el fujo de audiencia al cual pretendemos captar esta entre las **377000** p Colombia y aumentando.



MI PRIMER
CAMELLO



NUESTRA COMPETENCIA

LinkedIn

MI PRIMER CAMELLO

COMPETENCIA

Nuestros usuarios **no realizan ningún aporte** a la plataforma por el uso completo de nuestros servicios.

Segmentación de la población a la cual será dirigida, en **busca de su primer empleo** o sus primeros años de experiencia.

Vinculación con entidades de educación para avalar a los estudiantes o profesionales.

LinkedIn

Servicios de **pago al usuario** para mejorar en la plataforma.

El empleo

Buena Cantidad de ofertas, pero **caren personas sin experiencia** laboral.

Plataformas de las entidades de educación **desconocimiento** de la existencia de esa parte de los estudiantes.

COMPARACIÓN DE ME

3 MIL MILLONES

Oportunidad de crea

Mercado disponible

2 MIL MILLONES

Libertad para invent

Mercado al que se p

1 MIL MILLONES

Pocos competidores

Mercado disponible



VENTAJAS DEL PRO

Uso sencillo y eficaz

Asistencia rápida del servicio de atención

Asistencia gratuita de 90 días al cliente

PM-C

INFORMACIÓN GE
DE LA EMPRESA

MODELO DE NEGOCIO



CAPTACIÓN DE OFERTAS

Será la labor inicial en nuestro proceso, en donde se contacta con empresas para que por medio de nuestra plataforma oferten sus vacantes con las características adecuadas a nuestra comunidad, con el fin de captar la mayor cantidad de ofertas para estudiantes y recién graduados que hay en el mercado.



VINCULACIÓN

El proceso por el cual las universidades adceden a nuestras vacantes, aportando económicamente a nuestra compañía proporcional a los usuarios quienes se beneficiaran de nuestros servicios.



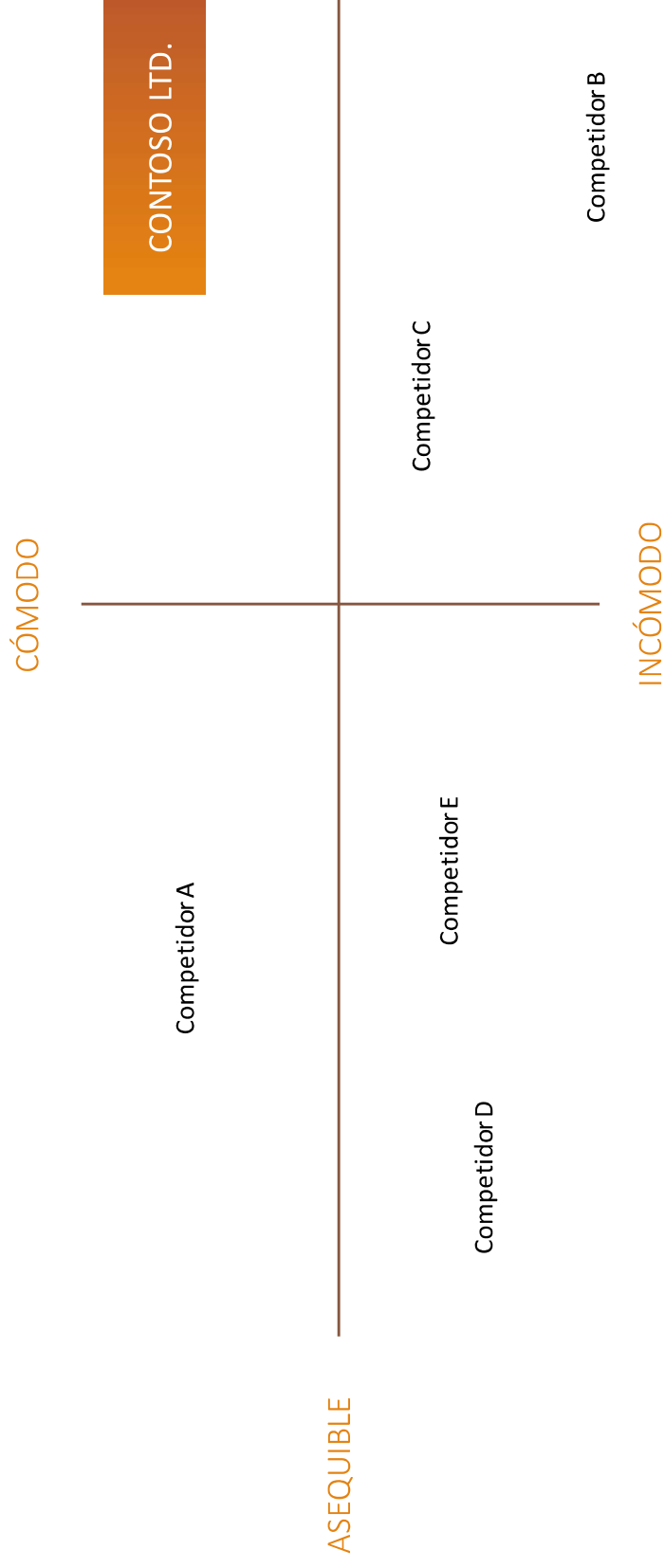
APERTURA DE PROCESO DE CONTRATACIÓN

Es la etapa por la cual nosotros evaluamos las necesidades de las compañías para definir el formato, medio, tiempo y días de publicación de los postulantes para que se facilite el proceso de selección y contratación de nuestros candidatos.

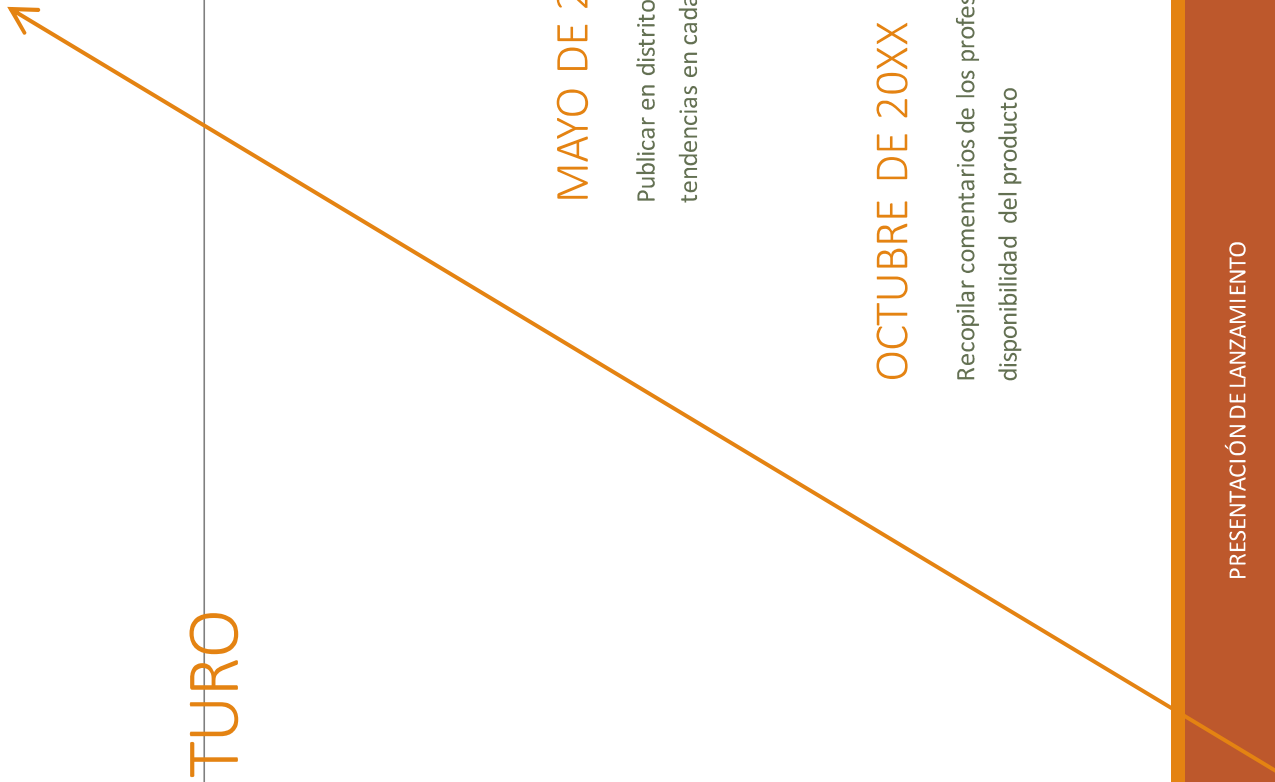
INFORMACIÓN GENERAL DEL MERCADO

3.000 M €	2.000 M €	1.000 M €
Oportunidad de crecer	Libertad para inventar	Pocos competidores
Mercado totalmente inclusivo	Mercado inclusivo de forma selectiva	Mercado dirigido a un público específico
Mercado total disponible	Mercado disponible útil	Mercado obtenible al quíntuplo
PRESENTACIÓN DE LANZAMIENTO		

NUESTRA COMPETENCIA



ESCALANDO PARA EL FUTURO



FEBRERO DE 20XX

Implementar el producto en escuelas
establecer un nuevo plan de estudios

MAYO DE 20XX

Publicar en distritos escolares regionales y supervisar
tendencias en cada centro educativo

OCTUBRE DE 20XX

Recopilar comentarios de los profesores y seguir ampliando la
disponibilidad del producto

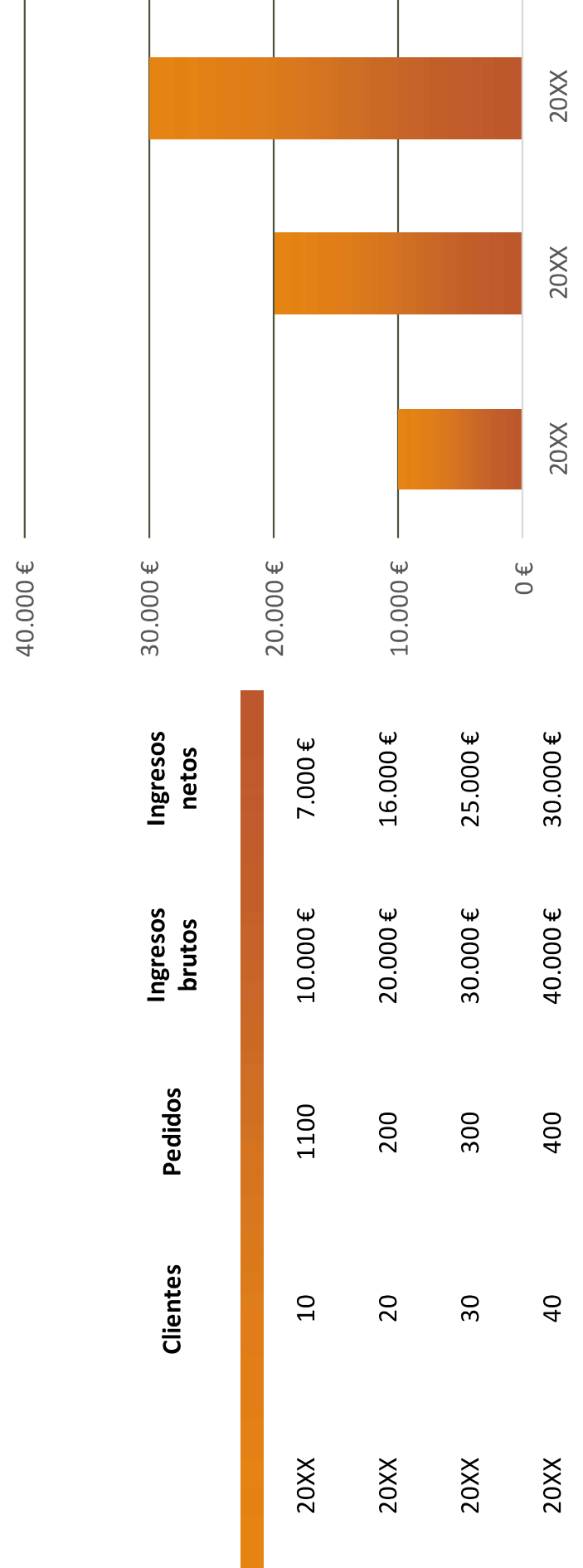
7/01/20XX

PRESENTACIÓN DE LANZAMIENTO

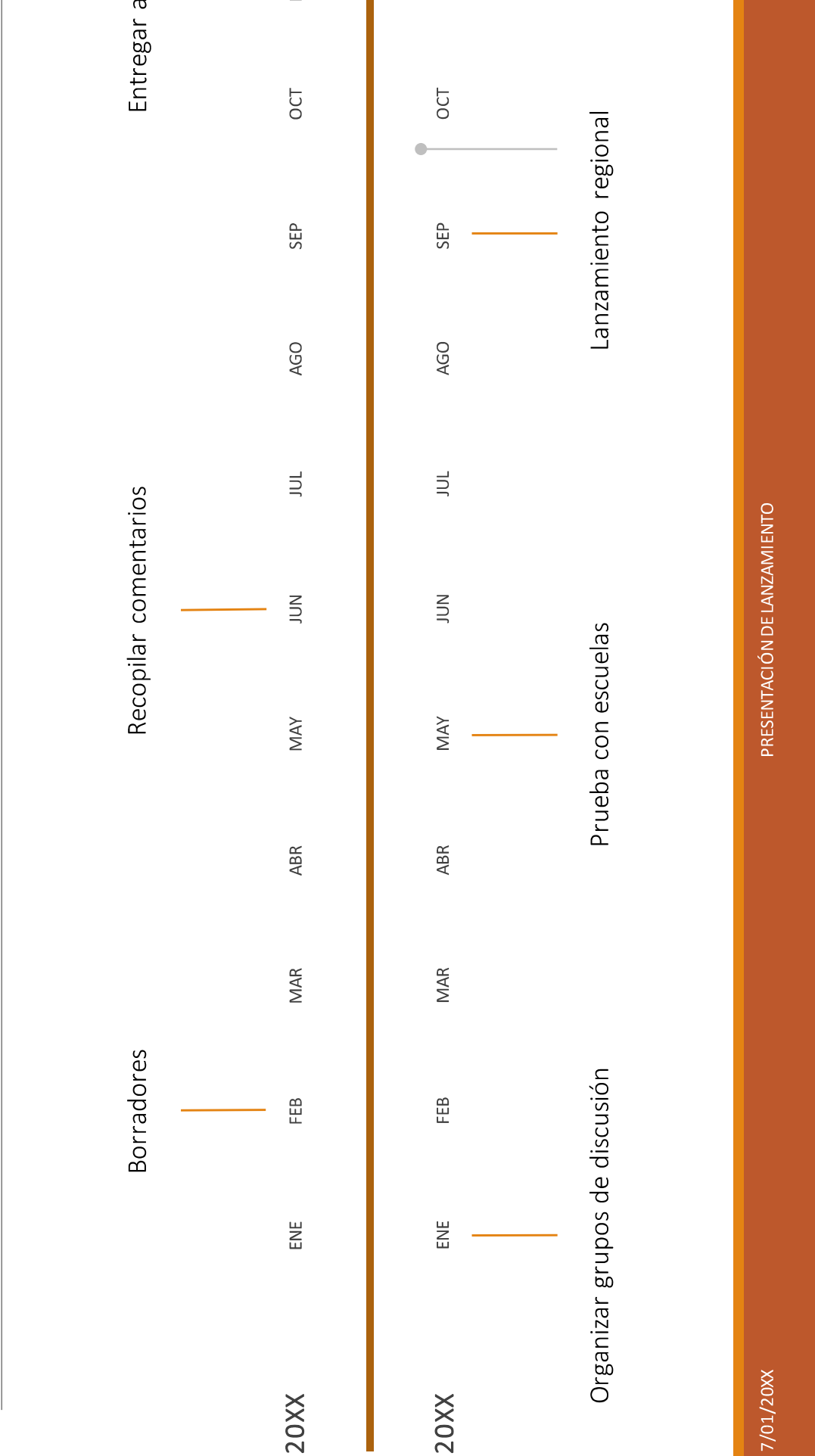
Avance

MÉTRICAS CLAVE

INGRESOS POR AÑO



PLAN DE ACCIÓN A DOS AÑOS



FINANZAS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS			
Usuarios	50.000	400.000	1.600.000
Ventas	500.000	4.000.000	16.000.000
Precio medio por venta	75	80	90
15 % de los ingresos	5.625.000	48.000.000	216.000.000
Beneficio bruto	5.625.000	48.000.000	216.000.000
GASTOS			
Ventas y marketing	5.062.500	38.400.000	151.200.000
Atención al cliente	1.687.500	9.600.000	21.600.000
Desarrollo del producto	562.500	2.400.000	10.800.000
Investigación	281.250	2.400.000	4.320.000
Gastos totales	7.593.750	52.800.000	187.920.000
7/01/20XX			
PRESENTACIÓN DE LANZAMIENTO			

CONOCER AL EQUIPO



TAKUMA HAYASHI

Presidente



MIRJAM NILSSON

Director ejecutivo



FLORA BERGGREN

Director de operaciones



RAJESH S

Vicepresidente

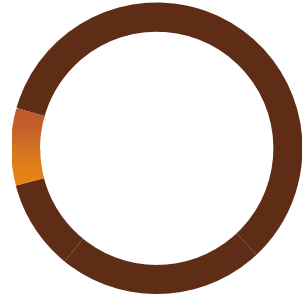
FINANCIACIÓN



14.000

INVERSIONES ÁNGELES

Importe obtenido a través de
otros inversores



12.000 €

SUBVENCIONES Y DONACIONES

Ingresos obtenidos de
subvenciones STEM y donaciones
públicas



82.000 €

ACCIONES

Número de acciones convertido
en USD



32.000 €

EFE

Efectivo líquido



RESUMEN

En Contoso creemos en dar el 110 %. Al expandir nuestras iniciativas de STEM ayudamos a las escuelas y universidades que contribuya al éxito de los alumnos. Progresamos gracias a nuestro conocimiento y experiencia. Nuestro gran equipo detrás de nuestro plan de estudios y nuestro director general, «la eficiencia llegará a la forma proactiva la forma en que hacemos ne

7/01/20XX

PRESENTACIÓN DE LANZAMIENTO



GRACIAS

Mirjam Nilsson

mirjam@contoso.com

www.contoso.com

206-555-0146

7/03/20XX

PRESENTACIÓN DE LANZAMIENTO