



Módulo organizacional

¿Qué es Startup House?

Creemos que dar el primer paso es sencillo cuando no estás solo, rompemos miedos promoviendo una cultura familiar.

Catapultamos ideas, negocios y sueños en un espacio donde se desarrolla un ambiente de **creatividad, innovación y emprendimiento**.

Startup House es un espacio de co-work que fomenta un entorno innovador, creativo y familiar, en el que se ofrecen servicios de asesoría y consultoría a MIPYMES, con el objetivo de asegurar su trascendencia en el mercado, el crecimiento de la empresa y, más importante aún, el crecimiento personal

Misión:

Conectar, Crear, Impulsar y Divertirse

Conectar: Conectamos con emprendedores dentro de nuestra comunidad forjando relaciones, al mismo tiempo que se promueve un espacio en el que estas personas puedan compartir sus ideas y talento para crear cosas nuevas

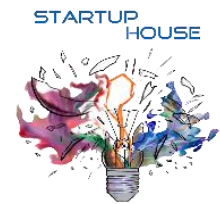
Crear: Creamos una cultura en la cual fomentamos la creatividad y la innovación, lo que da lugar a ideas y proyectos nuevos e inéditos

Impulsar: Impulsamos ideas y sueños hasta convertirse en realidad; promovemos el talento de emprendedores y logramos un desarrollo de su persona y sus proyectos

Divertirse: Nos divertimos haciendo nuestro trabajo con pasión; encontrando formas nuevas de promover el gusto por emprender e innovar

Visión:

Ser el punto de referencia en la región norte del país en el ámbito emprendedor, siendo uno de los motores del desarrollo micro, pequeñas y medianas empresas.



Nuestros valores y anti-valores

Valores	Anti-Valores
Cooperación	Miedo
Respeto	Soberbia
Felicidad	Apatía
Valentía	
Empatía	
Pasión	
Creatividad	

Objetivos específicos

- Lograr la trascendencia de las MiPyMEs en nuestro país disminuyendo las tasas de mortalidad y asegurando la supervivencia en base a mejores prácticas empresariales.
- Desarrollar nuevas metodologías adecuadas a la región y necesidades del mercado y del entorno para apoyar a emprendedores a desarrollar su proyecto y el éxito del mismo
- Generar nuevas oportunidades de negocio en la región donde se establezca la organización por medio de eventos y competencias de alto impacto nunca antes vistos, que presenten beneficios tangibles a las startups y MiPyMEs
- Fomentar el desarrollo integral de los emprendedores
- Fomentar una colaboración de “triple hélice” entre sectores universitario, gubernamental y privado
- Promover el desarrollo económico del país al promover el éxito de startups y MiPyMEs
- Incrementar la resiliencia en nuestros emprendedores

Perfil de la persona que trabaje en Startup House (Familiar ideal):



Organigrama



Personal directamente involucrado con la prestación del servicio

Dentro del personal contemplado para la prestación del servicio se tiene estimado que exista un experto en cada una de las áreas importantes de un negocio, los cuales son:

- ☐ Encargado de Marketing: persona que se encarga de promocionar la organización y darle imagen, a la vez que asesora a emprendedores en su ramo de experiencia
- ☐ Encargado de Finanzas: persona que lleva a cabo el control financiero de la organización a la vez que puede transferir su conocimiento en sistemas y proyecciones financieras a los emprendedores
- ☐ Encargado de Planes de Negocio: persona quien lleva el seguimiento de actividades y planes del negocio, a la vez que asesora y apoya en el desarrollo del negocio de emprendedores
- ☐ Encargado de Cultura y Relaciones Públicas: persona encargada de promover una cultura familiar y de emprendimiento en Startup House, mediante la organización de eventos, actividades integradoras, cursos, talleres, dinámicas empresariales, etc. También es la encargada de vincular a Startup House con individuos, organizaciones privadas, instituciones educativas y el sector público.



- ❑ Asesores en General: personas encargadas de recibir proyectos de emprendedores y apoyarlos durante su proceso de incubación y desarrollo general.

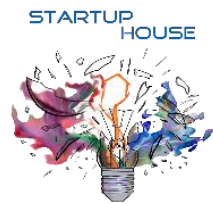
Perfil de apoyo y responsabilidad social

¿Por qué SH es un proyecto que apoya a la sociedad, a su desarrollo y al desarrollo personal?

Startup House cree firmemente en el impacto positivo que tiene la creación de nuevas empresas y el desarrollo de empresas ya establecidas para lograr un desarrollo económico y social, lo cual se traduce en un impacto directo a la mejora de la calidad de vida de todas las personas en la región.

Al proveer educación para la creación de empresas saludables impactamos de forma directa la calidad de vida y el desarrollo de la persona, pues en el futuro podrá acceder a una mejor educación, mejor vivienda y mejores servicios de salud.





Análisis FODA

Cada relación marcada entre fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas establece cómo se relacionan e interactúan cada uno de estos elementos

	Fortalezas F1- Conocimiento y experiencia F2-Servicio personalizado F3- Espacio innovador y creativo F4-Red de Contactos	Debilidades D1-Falta de recursos monetarios D2-Falta de reputación
Oportunidades O1-Mercado creciente O2-Necesidad del servicio O3-Inexistencia de lo que ofrecemos en la región O4-Facilidad para ofrecer el servicio	¿Qué fortalezas incrementan las oportunidades? F1-O1 F1-O2 F2-O2 F3-O3 F1-O4 F4-O2	¿Qué debilidades se ven disminuidas por oportunidades? D1-O4 D2-O2
Amenazas A1-Surgimiento de servicios y áreas similares A2-Organizaciones ya establecidas A3-No alcance al mercado esperado	¿Qué fortalezas eliminan ciertas amenazas? F1-A1 F2-A1 F3-A2 F4-A3	¿Qué debilidades incrementan las amenazas? D1-A1/A2/A3 D2-A2

Perfil del cliente de Startup House





Marketing Mix

Sobre producto/Servicio

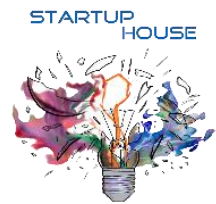
A continuación te presentamos un listado de los servicios que **Startup House** ofrece:

1. [Desarrollo de modelo Canvas y Lean Canvas \(se incluyen propuestas y modelos por parte de Startup House\) junto con análisis de cada uno de sus elementos:](#)

- Propuesta de valor
- Perfil del cliente y entorno
- Canales de comunicación
- Relación con clientes
- Recursos y actividades claves
- Alianzas estratégicas
- Estructura de costos
- Fuentes de ingresos

2. [Desarrollo plan de negocios](#)

- **Estructura organizacional**
 - Misión, Visión, Valores y Anti-valores
 - Objetivos generales y específicos (corto y largo plazo)
 - Desarrollo de organigrama/Establecimiento y descripción de puestos con sus respectivas obligaciones
 - Políticas de trabajo, de ventas y de la empresa
- **Estrategia de negocios**
 - Identificación de ventaja comparativa o ventaja competitiva
 - Competencia y postura de la empresa frente a esta
 - Concepto e imagen del negocio (percepción del cliente)
- **Marketing Mix**
 - Producto (descripción general de la propuesta de valor)
 - Precio (definición de precios, descuentos)
 - Promoción (Canales de promoción y distribución, promoción B2B o B2C, objetivos generales y específicos de promoción)
 - Lugar
- **Proyecciones financieras**
 - VPN
 - TIR
 - Flujos de efectivo
 - Estados de resultado PROFORMA
 - Balance general
- **Cronograma de actividades y desarrollo de la empresa**
- **Servicio de consultoría**



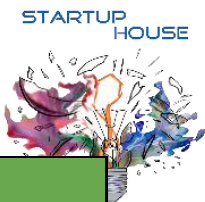
Flujograma del servicio:



Sobre el Precio:

En cuanto a precios y estrategias se tiene contemplado manejar diversos paquetes según el cliente objetivo al que se vaya a asesorar y ofrecer nuestros servicios, teniendo en cuenta que cada uno de los clientes cuenta con diferentes necesidades al mismo tiempo que su capacidad de pago puede variar.

1. Paquete para los emprendedores: \$1000 mensuales/por persona. Se ofrece de forma individual o existe la capacidad de formar equipos de trabajo los cuales manejan pagos grupales; el tamaño máximo que puede alcanzar un grupo en este paquete será de 10 personas y los precios se presentan de la siguiente forma:



# Personas	Precio	# Personas	Precio
1	\$1000	6	\$4,500
2	\$2,000	7	\$5,000
3	\$2,500	8	\$6,000
4	\$3,000	9	\$6,500
5	\$4,000	10	\$7,000

2. Paquete para organizaciones (MiPyMEs y Escuelas): Se tabula en base a rangos establecidos de personas que utilizarán el servicio. Se calcula de la siguiente forma donde n = al número de personas que recibirán el servicio durante el mes

Rango Personas	Cálculo del Precio Mensual
11 a 20 Personas	$(n*1000) / 1.05$
21 a 30 Personas	$(n*1000) / 1.10$

3. Paquete Drop-in (para no miembros de Startup House):

Precio por persona	Incluye
\$60	<ul style="list-style-type: none">• 2 horas de acceso a instalaciones• Aperitivos (café, galletas, etc.)• Wi-fi

4. Por Proyecto: Se le ofrece al emprendedor una lista de los servicios que ofrece Startup House, con el objetivo de que el establezca los servicios que requiera junto con el tiempo que pida para el desarrollo del proyecto; en base a esto se cotiza un precio.

El precio promedio por proyecto se maneja entre \$5,000 y \$7,000 MN depende de lo requerido



Imagen corporativa

Logo actual:

**STARTUP
HOUSE**



¿Qué imagen queremos transmitir?

Queremos que al oír Startup House las personas piensen en:

- Una empresa socialmente responsable (enfocada en el desarrollo social y personal)
- Creatividad
- Una familia (colaboración, felicidad, convivencia)
- Innovación y Emprendimiento
- Un lugar de trabajo sinérgico
- Una empresa única que ofrece una experiencia única

Promoción y Publicidad:

Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, etc.): Compartir y generar contenido con el fin de darnos a conocer y agregar valor a la vida de las personas. Servir como canal o medio de comunicación para la comunidad emprendedora.



Página de Internet: Describir los servicios que se ofrecen (características, precios, tiempos, etc.). Presentar datos e información acerca de ¿quiénes somos?, ¿por qué hacemos lo que hacemos?, ¿qué hemos logrado? y ¿a dónde queremos llegar? Funciona como canal de vinculación entre Startup House y los emprendedores.

Blog: Compartir y generar contenido con el fin de darnos a conocer y agregar valor a la vida de las personas. Construir una comunidad participativa y comprometida alrededor del blog. Ser punto de referencia en temas de emprendimiento y administración de negocios.

Contacto directo con emprendedores y organizaciones (empresas e instituciones educativas): Organizar eventos de alto impacto en los que participe la comunidad emprendedora, con el fin de acercarnos a ellos y presentarles nuestros servicios. Crear alianzas estratégicas para la organización de estos eventos. Entre los eventos que se tienen planeados se encuentran: sesiones de networking, pláticas y conferencias, FuckUp Nights, torneos de startups, entre otros.

Distribución y lugar:

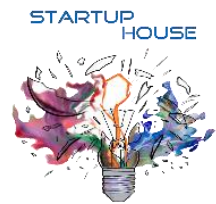
Ciudad: Saltillo, Coahuila

Zona: Norte

Lugar: Espacio físico que cuenta con el mobiliario y las instalaciones necesarias para prestar el servicio y promover el ambiente de innovación y creatividad que buscamos.

Canales de distribución

- Digitales: Se utiliza internet y redes de telecomunicación para hacer llegar el servicio a los clientes. Los costos son los mencionados en apartados anteriores.
- Físicos: Se llega al cliente de manera personal y se le presenta el servicio de manera verbal.
- Recomendaciones: Los clientes se enteran del servicio que se ofrece mediante recomendaciones de boca a boca.



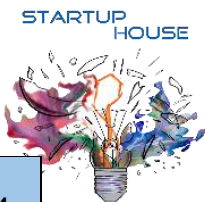
Proyecciones financieras, contables y económicas

Sistema de costos

Concepto	Monto Mensual
Teléfono e internet	\$800
Renta de Local (incluye servicios)	\$10.000
Papelería	\$200
Publicidad	\$500
TOTAL	\$11.500

Plan de Personal Proyectado

Puesto: Dirección	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Número de Personas	2	2	2	2
Sueldo Mensual	\$8.000	\$10.000	\$12.000	\$12.000
Subtotal:	\$16.000	\$20.000	\$24.000	\$24.000
IMSS, INFONAVIT, SAR, etc.	\$4.800	\$6.000	\$7.200	\$7.200
TOTAL DEL PUESTO	\$20.800	\$26.000	\$31.200	\$31.200



Puesto: Staff	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Número de Personas	2	3	4	5
Sueldo Mensual	\$6.000	\$6.000	\$6.000	\$6.000
Subtotal:	\$12.000	\$18.000	\$24.000	\$30.000
IMSS, INFONAVIT, SAR, etc.	\$3.600	\$5.400	\$7.200	\$9.000
TOTAL DEL PUESTO	\$15.600	\$23.400	\$31.200	\$39.000

Inversiones

Concepto	Inversión
Equipo de Cómputo	\$210,000
Mobiliario	\$551.208
Acondicionamiento de lugar	\$200.000
Página de Internet	\$1.500
Trámites Legales (Registro Público de Comercio y Honorarios)	\$7.200
TOTAL	\$969.908



Equipos, maquinaria e infraestructura requerida:

A continuación, se presentan algunos de los elementos básicos que el centro de trabajo necesita para poder ofrecer el servicio según lo planeado:

Espacio aproximado de 250m²: Para crear el espacio de trabajo colaborativo e innovación que se desea.

Mesas de trabajo: Mesas ideales para que emprendedores puedan trabajar en su proyecto o negocio

Sillas: Utilizadas para complementar las mesas de trabajo las cuales pueden ser reubicadas fácilmente, lo que permite ordenar el espacio de trabajo según se requiera

Paredes de vidrio: tienen el propósito de dividir espacios, pero permiten que exista visibilidad completa del lugar; también tienen la ventaja de ser usadas como pizarrón.

Sillones: Ideales para generar un espacio de trabajo cómodo y divertido. También se utilizarán en áreas de descanso.

15 computadoras de escritorio de última generación: Para las actividades demandantes en temas gráficos y de procesamiento, como la edición de vídeos, la generación de aplicaciones móviles, el diseño de contenido gráfico para cuestiones publicitarias y el desarrollo de programas de computadoras, solo por mencionar algunas actividades.

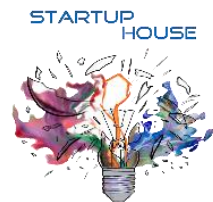
6 televisiones de pantalla plana: Con el propósito de facilitar el trabajo colaborativo, al conectarse a las pantallas los emprendedores pueden visualizar el contenido en el que trabajan en un formato más grande y al mismo tiempo dejar que otras personas lo vean.

Proyector: Para presentaciones, cursos y talleres que se realicen en las instalaciones de Startup House.

Equipo de sonido tipo teatro en casa: Para presentar y visualizar material multimedia cuando sea necesario.



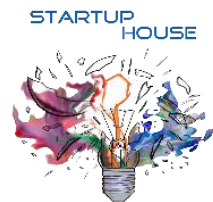
	CANTIDAD	PRECIO	SUB TOTAL APROX
VIDRIO m2	30	\$ 234.00	\$ 7,020.00
MDF NATURAL 12MM 1.22 X 2.44	5	\$ 319.00	\$ 1,595.00
PARED ROCA PARA AREA CPUS	3	\$ 489.00	\$ 1,467.00
MADERA SELECTA PINO 1x2x8	15	\$ 35.00	\$ 525.00
MADERA TRATADA 1x6x8	15	\$ 125.00	\$ 1,875.00
PUERTA FRANCESA 15 LUCES	7	\$ 2,599.00	\$ 18,193.00
MEZCLADORA BAÑO 4 CRO VAL	1	\$ 599.00	\$ 599.00
SUJETA TOALLA	1	\$ 458.00	\$ 458.00
MADERA DE NO SE QUE	15	\$ 129.00	\$ 1,935.00
PISO LAMINADO 8MM 2.22M2 STYLE FINELINE	80	\$ 397.00	\$ 31,760.00
PISO LAMINADO 8MM 2.22M2 SAN DIEGO OAK	80	\$ 463.00	\$ 37,040.00
PISO LAMINADO 10MM 1.72M2 REDRHICK	80	\$ 789.00	\$ 63,120.00
PISO MAUHAUS ROJO M2	80	\$ 145.00	\$ 11,600.00
PISO RASHA CF M2	80	\$ 165.00	\$ 13,200.00
MURO NEBADA BRI BCO M2	80	\$ 135.00	\$ 10,800.00
PISO SLANNE GRIS M2	80	\$ 199.00	\$ 15,920.00
TAPETES (120x180)	20	\$ 1,299.00	\$ 25,980.00
MALLA ROYAL SAND 30X30	80	\$ 310.00	\$ 24,800.00
MOSAIGCO WOODHILLS BEIGE 5X10	80	\$ 49.00	\$ 3,920.00
FRIGOBAR 5 INOX WP	1	\$ 4,499.00	\$ 4,499.00
MICROONDAS LG	1	\$ 1,799.00	\$ 1,799.00
ESTUFA ELECTRICA (2)	1	\$ 5,999.00	\$ 5,999.00
LAMPARA COLG ALUM BCO CRIST OP	12	\$ 1,369.00	\$ 16,428.00
CAMPANA	1	\$ 1,299.00	\$ 1,299.00
FREGADERO ACERO INOXIDABLE	1	\$ 599.00	\$ 599.00
BANCO KENT ROJO	4	\$ 1,299.00	\$ 5,196.00
PORTATELEVISION	6	\$ 349.00	\$ 2,094.00
ABANICO	9	\$ 3,639.00	\$ 32,751.00
LAMPARA LED TRICOLOR	50	\$ 109.00	\$ 5,450.00
SOS CANDIL BURBUJAS CHICO TOPLIGHT	1	\$ 9,999.00	\$ 9,999.00
LAMPARA 2	5	\$ 1,409.00	\$ 7,045.00
CAJA FUERTE X105	5	\$ 2,399.00	\$ 11,995.00
COMBO PERILLA DOBLE	7	\$ 899.00	\$ 6,293.00
TELEVISION	6	\$ 4,967.00	\$ 29,802.00
SALA SOFA	2	\$ 21,710.00	\$ 43,420.00
SOFA CAMA	1	\$ 8,910.00	\$ 8,910.00
ESCRITORIO	20	\$ 2,299.00	\$ 45,980.00
ESCRITORIO DIRECTIVO	2	\$ 8,899.00	\$ 17,798.00
CENTRO ENTRETENIMIENTO	1	\$ 17,000.00	\$ 17,000.00
CAJA HERRAMIENTAS	1	\$ 5,045.00	\$ 5,045.00
ACONDICIONAMIENTO	1	\$200,000.00	\$ 200,000.00
COMPUTADORAS	10	\$ 21,000.00	\$ 210,000.00
TOTAL			\$ 961,208.00



Balances

Se presentan los promedios anuales de los valores en el balance general, pues lo que se ha calculado ha sido de forma mensual y estos se encuentran en el archivo de proyecciones financieras

	Promedio Mensual Año 1	Promedio Mensual Año 2	Promedio Mensual Año 3	Promedio Mensual Año 4
ACTIVO CIRCULANTE				
EFFECTIVO	\$2,885.46	\$29,943.98	\$152,664.23	\$508,885.71
CUENTAS POR COBRAR	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
INVENTARIO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<i>TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE</i>	\$2,885.46	\$29,943.98	\$152,664.23	\$508,885.71
ACTIVO FIJO:	\$969,908.00	\$969,908.00	\$969,908.00	\$969,908.00
DEPRECIACION ACUMULADA:	\$67,810.60	\$192,999.40	\$318,188.20	\$443,377.00
<i>TOTAL ACTIVO FIJO NETO:</i>	\$902,097.40	\$776,908.60	\$651,719.80	\$526,531.00
TOTAL DE ACTIVOS	\$904,982.86	\$806,852.58	\$804,384.03	\$1,035,416.71
PASIVOS:				
PRESTAMO LP	\$749,311.96	\$576,835.90	\$361,900.80	\$119,706.56
TOTAL PASIVOS:	\$749,311.96	\$576,835.90	\$361,900.80	\$119,706.56
CAPITAL:				
CAPITAL PAGADO	\$234,930.45	\$253,968.65	\$253,968.65	\$253,968.65
APORTACION ADICIONAL	\$4,998.92	\$0.00	\$0.00	\$0.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$6,878.39	\$9,716.94	\$26,836.38	\$49,925.96
UTILIDADES RETENIDAS	-\$84,414.64	-\$33,668.90	\$161,678.21	\$611,815.54
CAPITAL TOTAL	\$155,670.90	\$230,016.68	\$442,483.23	\$915,710.15
TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	\$904,982.86	\$806,852.58	\$804,384.03	\$1,035,416.71



Estado de resultados

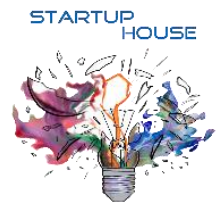
Los datos presentados en el estado de resultados para cada año son la suma de cada resultado mensual, los datos completos se presentan en el archivo de proyecciones financieras de forma completa

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
VENTAS		\$ 722,800	\$ 1,098,000	\$ 1,529,000	\$ 2,001,000
INVENTARIO INICIAL		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COMPRAS O GASTOS:		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MENOS INVENTARIO FINAL		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IGUAL A COSTO DE VENTAS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA		\$ 722,800	\$ 1,098,000	\$ 1,529,000	\$ 2,001,000
GASTOS FIJOS SERVICIOS		\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000	\$ 138,000
SUELDOS		\$ 436,000	\$ 592,800	\$ 748,800	\$ 842,400
OTROS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INTERESES		\$ (90,838)	\$ (70,536)	\$ (43,428)	\$ (14,365)
DEPRECIACIÓN		\$ 125,189	\$ 125,189	\$ 125,189	\$ 125,189
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ (68,026)	\$ 171,475	\$ 473,583	\$ 881,046
IMPUESTOS		\$ 14,514	\$ 54,872	\$ 151,547	\$ 281,935
UTILIDAD O PERDIDA NETA		\$ (82,541)	\$ 116,603	\$ 322,037	\$ 599,112

Flujos de caja

		Final Año 1	Final Año 2	Final Año 3	Final Año 4
Depreciación		\$ 10,432	\$ 10,432	\$ 10,432	\$ 10,432
Flujo de Efectivo Neto		\$ 26,342	\$ 68,773	\$ 291,353	\$ 762,517
Abono a capital del préstamo		\$ (15,719)	\$ (17,713)	\$ (19,959)	\$ (22,491)
Subtotal		\$ 10,623	\$ 51,060	\$ 271,393	\$ 740,027
Flujo Neto de Efectivo		\$ 10,623	\$ 51,060	\$ 271,393	\$ 740,027

Se presentan los datos resultantes en diciembre de cada año, en la situación en la que se adquiere un crédito, por lo cual se menciona un abono a capital de préstamo.



Punto de equilibrio anual

	Punto de equilibrio en ventas
Año 1	\$805,341
Año 2	\$981,397
Año 3	\$1,206,963
Año 4	\$1,401,888

TIR, VPN y Periodo de Recuperación

VALOR PRESENTE	\$1,186,841.93	LO QUE LOS FLUJOS FUTUROS EQUIVALEN AL DIA DE HOY
VALOR PRESENTE NETO	\$216,933.93	SE ACEPTA EL PROYECTO, RECUPERO MAS DE LO QUE INVERTI
TASA INTERNA DE RENDIMIENTO	19.93%	SE ACEPTA EL PROYECTO, RENDIMIENTO MAYOR AL COSTO
TIR MODIFICADA	15.94%	SE ACEPTA EL PROYECTO, RENDIMIENTO MAYOR QUE EL COSTO
PERIODO DE RECUPERACION	40	MESES

Vías de financiamiento

- Etapla inicial: financiamiento en base a fondos gubernamentales, convocatorias, concursos y recursos propios
- Etapla de expansión: fondos de gobierno, créditos gubernamentales (Crédito Jóven), créditos bancarios y financiamiento en base a capital disponible



Análisis de riesgo:

Factores limitantes

- *Falta de reputación en el entorno
- *Falta de capital e inversión para espacio y mobiliario
- *Poco personal a inicio del proyecto
- *Proyecto de nueva creación (Limitación en transmitir el mensaje y el concepto de Startup House)
- *Tiempo limitado (hasta diciembre 2016) que se le pueda dedicar al proyecto debido a responsabilidades escolares

Factores críticos

- Espacio físico con los requerimientos necesarios para desarrollar proyectos y promover innovación y creatividad
- Contar con una clientela que presente casos de éxito para comenzar a generar confianza en el mercado emprendedor de la región
- Adquisición de recursos económicos para la etapa inicial del proyecto mediante fondos, concursos y donaciones.
- Contar con una red de contactos bien establecida, de la cual nuestra comunidad pueda apalancarse
- Personal capacitado y comprometido que aporten, crezcan el proyecto y agreguen valor

Respuestas estratégicas para minimizar riesgos

- Asegurar una cartera de clientes desde antes del inicio de las operaciones en el espacio físico, con el fin de empezar a generar confianza y reputación en la comunidad y atacando nuestros factores limitantes y críticos
- Certificarse por medio de INADEM, el Programa de Incubación en Línea y con otras instituciones, para contar con más herramientas que podamos ofrecer a nuestros clientes con el propósito de apoyarlos de forma más completa y asegurar el éxito de su proyecto
- Participar en concursos y eventos que nos permitan adquirir recursos que sirvan como una fuente para consolidar el inicio del proyecto