PITCH FINAL

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre Completo**:** | **Luis Alberto Vargas González** |
| Nombre del Proyecto**:** | **Golden Life residencias** |

|  |
| --- |
| 1. El equipo emprendedor  Describir los conocimientos y experiencia del emprendedor o equipo emprendedor en relación con su propuesta de negocio. |
| **Su servidor cuenta con experiencia en la creación de equipos de trabajo, en donde se destaca por su animosidad y liderazgo de dichos equipos de trabajo. Además cuenta con amplia experiencia en el uso de las tecnologías de la información y del desarrollo social tecnológico.** |

|  |
| --- |
| 2. Problema  ¿Cuáles son los problemas o necesidades de los clientes?  ¿Quiénes son los clientes?  ¿Cómo están resolviendo actualmente sus problemas o necesidades? |
| **En 2020 residían en México 15.1 millones de personas de 60 años o más, que representan 12% de la población total. • En el país, por cada 100 niños o niñas con menos de 15 años hay 48 adultos mayores. • 20% de las personas adultas mayores no cuentan con afiliación a una institución de servicio de salud.** |

|  |
| --- |
| 3. La Propuesta de Solución  Explicar cómo se resuelve el problema con la nueva propuesta de solución.  Explicar el valor que se genera al cliente. |
| **Como pudimos apreciar , es una cantidad muy grande de personas que están desprotegidas siendo ya sea cuidadas per sé, o por algún familiar que además tiene otras obligaciones, por lo que ; Golden life llega a suplir estas carencias de espacios de cuidado y correcto desarrollo del adulto mayor, así también su modelo de negocio expansivo a nivel nacional en donde se puede apreciar su escalabilidad directa con la afiliación de socios en distintas partes del país o región de donde provenga.** |

|  |
| --- |
| 4. Modelo de Negocios  ¿Cómo se van a generar los ingresos?  ¿Quién paga por la solución?  ¿Cuáles son los canales de distribución? |
| **Nuestros ingresos serán generados mediante la ocupación de un plan de rentabilidad y estilo de vida que el propio usuario escogerá y podrá cambiar libremente a sus necesidades particulares con 3 distintos planes:**   1. **Plan Oro.** 2. **Plan Platino.** 3. **Plan Diamante.** |

|  |
| --- |
| 5. Diferenciación  Mediante un diagrama explicar el proceso productivo.  Explicar las características y ventajas del producto enfatizando la innovación o diferenciación con respecto a la competencia. |
| **Nuestros servicios tienen una alta diferenciación de los demás debido a que; ningún otro servicio de geriatría profesional ha descrito y estandarizado dichos modelos de negocio como este ha contemplado, además se crea un programa de ahorro e inversión futura a clientes potenciales , en el que mes a mes irán abonando un porcentaje que ellos elijan de sus ganancias para que cuando llegue el momento de su retiro puedan acceder a dicho retiro en nuestras instalaciones con su plan de ahorro.** |

|  |
| --- |
| 6. El Mercado Objetivo  Describir las características del mercado objetivo (género, edad, nivel socioeconómico, rol en la familia, ubicación geográfica, pertenencia a grupos poblacionales con algún problema específico, entre otros). |
| **Al tener 3 planes de adjudicación al servicio de Golden Life se tiene varios sectores de la población adulto mayor cubiertos: sectores socioeconómicos de clase media, media-alta, y alta.**  **Toda aquella persona que requiera de un cuidado geriátrico en específico y que esté dentro de estos rubros**  **Y grupos socioeconómicos.** |

|  |
| --- |
| 7. La Competencia  Elaborar un cuadro de análisis de la competencia indicando los nombres de los principales competidores, el nombre, atributos y precio de los productos, incluyendo la información de la propuesta de producto. |
| **Nuestros principales competidores a nivel regional-estatal viene siendo las residencias premium de Villa Plata , Las Hadas y la casa de las lunas al ser las 3 únicas casas hogares regionales de tipo oro , platino y premium status.** |

|  |
| --- |
| 8. Necesidades de Inversión  Elaborar un cuadro con las necesidades de recursos físicos y económicos para poner en marcha la empresa. Especificar el monto de financiamiento requerido y el monto de recursos disponibles actualmente. |
| **Para poder ejercer este proyecto necesitamos al inversor dispuesto a ofrecer la cantidad de 3 millones de pesos mexicanos para la adjudicación legal de la empresa, compra de terreno y construcción del instituto , así como la contratación de los primeros elementos de cuidado geriátrico, todo esto sumado a un plan de recursos existente de 6 millones de pesos en total.** |

|  |
| --- |
| 9. Estado Actual  Explicar el estado actual del proyecto. |
| **El proyecto esta actualmente en la fase de generación y captación de capital, nos seria de gran ayuda su colaboración para hacer realidad este sueño. Sabemos que no se va a arrepentir.** |