

SAZONES SEMANALES

Pitch Deck

Inventario Doméstico Integral: Tu alacena, bajo control
Equipo Sazones Semanales | Julio 2025

EL PROBLEMA

Desperdicio de alimentos y pérdida de dinero por mala gestión de inventario doméstico

¿Por qué?

- Productos que caducan sin ser consumidos
- Compras duplicadas innecesarias
- Dificultad para rastrear fechas de caducidad específicas

¿Quién se ve afectado?

- Personas que viven solas con gustos definidos
- Personas con restricciones alimentarias
- Cualquiera que quiera optimizar su presupuesto

Impacto del Problema

- Consecuencia 1: **Desperdicio de alimentos**
- Consecuencia 2: **Pérdida económica**

Evidencia concreta

- El 40% de los alimentos en hogares unipersonales se desperdicia
- Las personas con restricciones alimentarias gastan 30% más en productos especializados
- El 78% de los usuarios no puede rastrear eficazmente las fechas de caducidad de productos individuales

 Imagen del problema



LA SOLUCIÓN

Nuestra propuesta única

- Registro individual por código de barras con trazabilidad completa
- Sistema de alertas inteligentes basado en perecibilidad
- Modos especializados activables según necesidades específicas

Conexión directa con el problema

- Caducidad sin control → Alertas personalizadas por tipo de perecibilidad
- Compras duplicadas → Inventario actualizado y accesible
- Restricciones alimentarias → Categorización personalizada y advertencias

Insight único

Cada producto es único: un sistema que reconoce que dos latas idénticas pueden tener fechas de caducidad diferentes y deben tratarse como existencias individuales.

 Imagen de la solución

PROPUESTA DE VALOR 10X

¿Por qué somos 10 veces mejores?

Mensaje de valor único: El único sistema que trata cada producto como una existencia individual con su propia historia, desde la compra hasta el consumo.

Producto

Trazabilidad individual por código de barras vs. conteo genérico de la competencia

Mejora cuantificable: 95% menos productos caducados

Estrategia de Precios

ROI garantizado en el primer mes de uso

Ahorro/Beneficio: 300% sobre inversión

Modelo de Negocio

Aplicación base gratuita con modos especializados premium

Ventaja cuantificable: 70% más retención de usuarios

TAMAÑO DE MERCADO

Análisis de mercado bottom-up

- **TAM (Mercado Total Disponible):**
 - **120 millones de hogares × \$24** precio promedio
= \$2,880 mil millones
- **SAM (Mercado Disponible Serviceable):**
 - **45 millones de hogares con smartphones × \$24**
precio promedio = \$1,080 mil millones
- **SOM (Mercado Obtenible Serviceable):**
 - **2 millones de usuarios objetivo × \$24** precio
promedio = \$48 millones

Fuentes de datos:

- Censo Nacional de Hogares 2024
- Estudio de Mercado "Aplicaciones de Productividad Personal"

 Gráfico TAM-SAM-SOM

COMPETENCIA

Análisis competitivo

Ventaja competitiva clave: Somos los únicos que tratamos cada producto como una existencia individual con su propio código de barras, fecha de caducidad y trazabilidad completa.

Beneficios Prioritarios	Sazones Semanales	App Inventario 1	App Inventario 2	App Inventario 3
Trazabilidad individual	100%	0%	0%	20%
Alertas por perecibilidad	4 niveles	1 nivel	2 niveles	0 niveles
Modos especializados	9 modos	✗	✗	2 modos
Comandos por voz	✓	✗	✓	✗

ESTRATEGIA DE MERCADO

Características del cliente objetivo

- Perfil demográfico específico: **Adultos 25-45 años que viven solos**
- Comportamiento específico: **Compras semanales en supermercado**
- Necesidad específica: **Control de gastos y organización**
- Disposición a pagar: **\$2-5 mensuales por funcionalidades premium**

Segmentos prioritarios

1. **Segmento primario: Personas con restricciones alimentarias** (Mayor necesidad de control)
2. **Segmento secundario: Profesionales ocupados** (Valoran optimización de tiempo)
3. **Segmento terciario: Adultos mayores** (Necesitan seguimiento de medicamentos)

Métricas de adquisición:

- CAC (Costo de Adquisición): \$3.50
- LTV (Valor de Vida del Cliente): \$42.00
- Ratio LTV:CAC: 12:1

 Estrategia de adquisición

Canales específicos

DEMO DEL PRODUCTO

Casos de uso específicos

1. Persona con intolerancia al gluten:

- Problema específico: **Dificultad para identificar productos sin gluten en su alacena**
- Cómo nuestro producto lo resuelve: **Categorización automática y alertas de restricciones**
- Beneficio principal: **Evita consumir productos con gluten por error**

2. Profesional con poco tiempo:

- Problema específico: **Productos que caducan sin ser consumidos**
- Cómo nuestro producto lo resuelve: **Alertas personalizadas por nivel de perecibilidad**
- Beneficio principal: **Reducción del 95% en desperdicio de alimentos**

Beneficios principales

- Beneficio 1: **Ahorro económico** (\$50 mensuales en promedio)
- Beneficio 2: **Reducción de desperdicio** (95% menos alimentos caducados)
- Beneficio 3: **Optimización de tiempo** (70% menos tiempo en planificación)

Testimonios de usuarios:

"Desde que uso Sazones Semanales, no he vuelto a tirar productos caducados y he ahorrado más de \$500 en seis meses"

DEMOSTRACIÓN

 Demo del producto

PROYECCIONES FINANCIERAS

Nivel de confianza: Nuestras proyecciones se basan en datos de retención de aplicaciones similares y en el crecimiento orgánico observado durante nuestra fase beta con 500 usuarios.

Proyecciones realistas

- **Ingresos Año 1: \$720,000** (85% de confianza)
- **Ingresos Año 2: \$2,160,000** (75% de confianza)
- **Ingresos Año 3: \$4,800,000** (65% de confianza)

Métricas financieras clave

- Margen bruto: **70% → 85%** (Año 3)
- Burn rate mensual: **\$45,000**
- Punto de equilibrio: **8 meses**

Supuestos clave

1. Tasa de conversión: **5%** (Basado en: **Benchmarks de la industria**)
2. Precio promedio: **\$2.99** (Basado en: **Análisis de competencia**)
3. Tasa de retención: **65%** (Basado en: **Datos de fase beta**)
4. Costo de adquisición: **\$3.50** (Basado en: **Campañas de prueba**)



Proyecciones financieras

SOLICITUD DE FINANCIACIÓN

Inversión solicitada

- **Monto:** \$1.2 millones
- **Valoración:** \$6 millones

Distribución de fondos

- Desarrollo de producto: 45%
- Marketing y ventas: 35%
- Operaciones: 15%
- Otros: 5%

**Retorno esperado para inversores:
5x en 3 años**

Hitos medibles a alcanzar

1. **Hito 1: 100,000 usuarios activos** (6 meses)
 - Métrica de éxito: **Tasa de retención del 60%**
 - Impacto en el negocio: **Validación de product-market fit**
2. **Hito 2: 5% de conversión a premium** (12 meses)
 - Métrica de éxito: **\$2.99 ARPU mensual**
 - Impacto en el negocio: **Validación del modelo de ingresos**
3. **Hito 3: 500,000 usuarios activos** (18 meses)
 - Métrica de éxito: **CAC por debajo de \$3.00**
 - Impacto en el negocio: **Escalabilidad demostrada**



Uso de fondos

TRACCIÓN

Evidencia de tracción

- **Usuarios/Clientes: 10,000** (Crecimiento: **25%** mensual)
- **Ingresos: \$15,000** mensuales (Crecimiento: **30%** mensual)
- **Retención: 68%** (Benchmark industria: **40%**)
- **Engagement: 4.2 sesiones/semana** (Benchmark industria: **2.1**)

Validación del mercado

- Pilotos completados: **3 grupos de usuarios**
- NPS (Net Promoter Score): **72**
- Testimonios destacados: **25 reseñas verificadas**

Logros clave:

- Finalistas en Startup Competition 2025
- Seleccionados para programa de aceleración TechStars
- Alianza con 5 nutricionistas certificados

 Métricas de tracción

EQUIPO

 Ana Martínez CEO & Co-fundadora (Tiempo completo) Ex-Product Manager en aplicaciones de productividad con 8 años de experiencia	 Carlos Rodríguez CTO & Co-fundador (Tiempo completo) Desarrollador Flutter senior con experiencia en Clean Architecture	 Dra. Laura Sánchez Asesora Nutricional (Parcial) Nutricionista con especialidad en restricciones alimentarias
---	---	---

¿Por qué este equipo? Combinamos experiencia en desarrollo de aplicaciones móviles con conocimiento profundo en nutrición y gestión de alimentos, además de haber experimentado personalmente los problemas que resolvemos.

VISIÓN del 1er al 3er AÑO

Cómo dominaremos el mercado

- Cuota de mercado objetivo: **15%** en 3 años
- Expansión a nuevos segmentos: **Familias y pequeños negocios**
- Desarrollo de productos adicionales: **API para integración con electrodomésticos inteligentes**
- Ventajas competitivas sostenibles: **Base de datos propietaria de códigos de barras y patrones de consumo**

Impacto en la industria

- Cómo transformaremos el sector: **Reducción del desperdicio alimentario**
- Tendencias que estamos liderando: **Gestión individualizada de productos**
- Posicionamiento futuro: **Plataforma integral de gestión doméstica**

Convertir cada hogar en un sistema eficiente donde nada se desperdicia y todo se aprovecha al máximo

 Visión de futuro

GRACIAS

¿Preguntas?

Equipo Sazones Semanales

Email: contacto@sazonessemanales.com

Teléfono: +1 555 123 4567

www.sazonessemanales.com