



RESULTADO DEL PLAN DE NEGOCIOS

FIND MY PAW

En este documento se muestran los resultados del plan de
negocios.

Hagamos que cada huellita encuentre su camino a casa.

Integrantes del Proyecto:
Alam Josué Guillén López
Mariana Arguelles Macosay
Cristian Romero Andrade
<https://github.com/MariMaple/NEyDdPW>



Tabla de contenido

Tabla de Ilustraciones	1
Resultado del Plan de Proyecto	2
Gastos	2
Lista de Gastos Iniciales:	2
Lista de Gastos Inversión Segunda Etapa:	2
Lista de Gastos Tercera Etapa:	2
Lista de Gastos Eventuales:	2
Ingresos	3
Compras en la Tienda Electrónica	3
Suscripciones	3
Donaciones	3
Marketing	3
Análisis del Mercado	3
Segmentación de mercado	4
Competencia	4
Precio	4
Anuncios y Promociones	5

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Análisis de mercado	4
Ilustración 2 Clientes Potenciales	4
Ilustración 3 Posicionamiento de ventas	4



Resultado del Plan de Proyecto

Se proyectan cifras positivas a lo largo del proyecto, tomando en cuenta las inversiones iniciales de cada socio en sus inicios, tomando créditos personales para realizar los inicios.

La inversión inicial consistirá en el autoempleo de cada socio teniendo un periodo de cero ganancias y cero salarios, manteniéndose a flote los socios con sus propios fondos de ahorro, después una vez teniendo el servicio electrónico casi funcionando se realizara la inversión de los productos físicos de la tienda siendo estos los collares localizadores que se venderán, se rentara el lugar donde se almacenarán los dispositivos, una vez obtenidos y probados los localizadores y su compatibilidad con la aplicación, pasaremos al despliegue de la aplicación por lo que se empezaran a recibir las primeras ganancias y los gastos de envío (de la empresa), con ello se pagara el salario de cada socio y las deudas contraídas en la inversión inicial, de esa manera hasta lograr ganancias reales, en donde se puedan realizar reinversiones a la empresa y la contratación de personal para el servicio a cliente ya teniendo los ingresos fijos o variables suficientes.

Gastos

En esta sección se enlistan de manera general los gastos que pueda llegar a generar la empresa y los gastos de la inversión inicial siendo este un resumen muy generalizado. Los datos de los costos se encuentran en el libro de contabilidad de Excel(.xlsx), adjuntado al proyecto. ¹

Lista de Gastos Iniciales:

- Renta de Instalaciones (variable).
- Equipo de Cómputo.
- Servidores Web
- Espacios de Almacenamiento en la nube
- Diseñador Gráfico

Lista de Gastos Inversión Segunda Etapa:

- Collares (circuitos, baterías, diseño)
- Transporte
- Almacenamiento (gasto permanente)
- Publicidad

Lista de Gastos Tercera Etapa:

Para esta etapa ya se deberán de percibir ganancias.

- Salarios (Socios y Empleados)
- Transporte y Envío del producto

Lista de Gastos Eventuales:

- Collares (circuitos, baterías, diseño)
- Transporte
- Los que generen la creación de nuevos productos.

¹ Para más detalles revisar el archivo con formato .xlsx(Excel) del plan de negocios anexo al proyecto en la sección de gastos.



Ingresos

Find My Paw tendrá tres tipos de percepción de ingresos²:

Compras en la Tienda Electrónica

Donde el usuario podrá elegir entre los diferentes productos y elegir los que mas les agrade o entren en su presupuesto.

Suscripciones

La suscripción anual al programa es un apoyo que nos permitirá crecer de forma constante ya que es un ingreso fijo.

Donaciones

Find My Paw recibe donaciones, se proyecta que mayormente sean simbólicas de personas a quienes les agrade nuestra labor social y compromiso con las mascotas, además de aportar para mantener el sistema de recompensas a aquellos que encuentran mascotas perdidas.

Marketing

Los clientes potenciales de Find My Paw son personas amantes de las mascotas, que disfrutan ayudando a otros, pero sobre todo cuiden de verdad a sus mascotas y su seguridad.

Análisis del Mercado

El mercado objetivo son hombres y mujeres en cualquier rango de edad, pero principalmente enfocado a la población joven, de 18 a 30 años y que tengan mascotas. El tamaño base de dicho mercado es grande, aproximadamente de 10 millones de posibles clientes, aunque sólo 2.5 millones viven en las ciudades más grandes del país.

La estrategia para hacerles conocer nuestros servicios y productos es con vídeos, historias, y publicaciones que muestren nuestros productos y a nuestros clientes, a través de las diferentes redes sociales, especialmente en Instagram.

Estamos seguros de que el mercado existe y que está dispuesto a usar nuestros servicios, ya que en los últimos años el mercado de las mascotas se ha hecho más fuerte, y el amor que sus dueños tienen por ellas es enorme. El mercado objetivo se mantiene al alza, y estamos seguros en que podemos alcanzar un mínimo del 50% del mercado como compradores de productos y podemos alcanzar de un 20% hasta un 100% del servicio estrella, dando la difusión correcta.

² Para más detalles revisar el archivo con formato .xlsx(Excel) del plan de negocios anexo al proyecto en la sección de ingresos.



Análisis de mercado

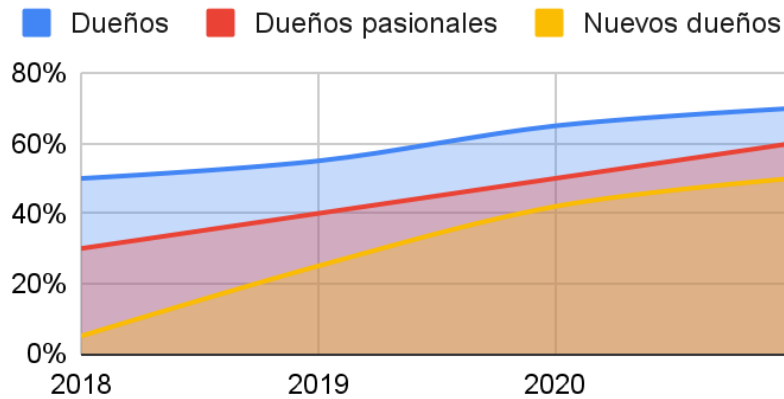


Ilustración 1 Análisis de mercado

Segmentación de mercado

El mercado objetivo se encuentra dividido en dos grandes grupos, el grupo de dueños y el grupo de dueños pasionales, a su vez existen dos mercados, aquellos que sólo harán uso de la tienda en línea, y aquellos que usarán el servicio de Find My Paw, prevemos que nuestro mercado principal será precisamente este último sector, mientras que la tienda en línea será el menor, por lo que nuestro porcentaje total del mercado principal estará estimado en un 40% del mercado total. Dejándonos con 1 millón de potenciales clientes a nuestro mercado principal.

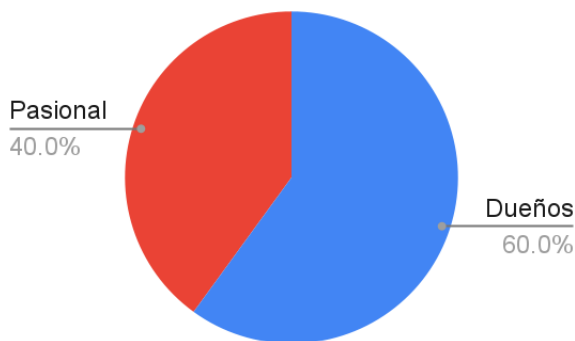


Ilustración 2 Clientes Potenciales

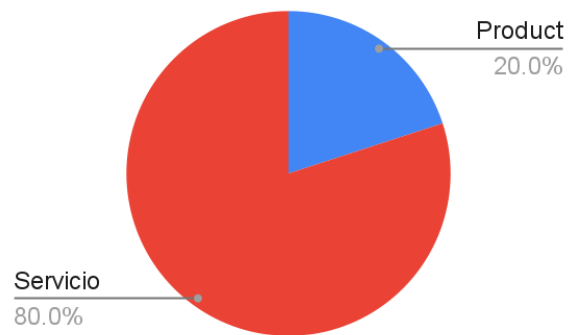


Ilustración 3 Posicionamiento de ventas

Competencia

Nuestra principal competencia es Apple, pero, aunque ya tiene un porcentaje del mercado ganado, en su totalidad son usuarios de su marca, por lo que nos deja a todos los usuarios de Android disponibles y en busca de un servicio similar, que Find My Paw cumplirá con creces. Aunque es nuestro principal competidor, no nos enfrentaremos directamente, pues la plataforma nos mantendrá lo suficientemente separados, sin embargo, podemos aprender de ellos, de lo que hacen, cómo lo hacen y qué es lo que el cliente necesita.

Precio

Los precios fueron seleccionados con base a los precios de productos similares en el mercado, manejamos precios distintos el collar GPS con suscripción costará \$400.00 con un costo agregado de \$50.00 mensual, es decir, un total de \$1,000.00 el primer año, lo cual incluirá la membresía al



Find My Paw

Reuniendo lomitos con sus familias

club de búsqueda y rescate, con el que podrán ayudar y que los ayuden a buscar a su pequeño compañero. El mismo collar, pero sin la membresía, costará sólo \$500.00 y los precios de la tienda se manejan como precio de distribuidor estándar, es decir, precio de compra + 30%.

Estos precios nos permitirán mantener un grado de competitividad y aun así generar ganancias.

Los precios se revisan periódicamente para ajustarse a los posibles cambios, tomando en cuenta la oferta y la demanda del producto y servicio, además del precio de la competencia y los costos que genera la empresa y el producto.

Anuncios y Promociones

Como mencionamos en los puntos pasados, principalmente se usarán las redes sociales, haciendo un enfoque crítico sobre Instagram, usando post de mascotas, imágenes graciosas, historias con contenido de nuestros productos, y de nuestros servicios y por último realizando una sesión en vivo semanal, con la que buscamos tener una relación más cercana con los clientes, esperamos tener feedback en dichas sesiones, para poder agregar diferentes productos que el cliente solicite. Además, se realizarán una serie de anuncios con los que se buscará pagar promociones en diversas redes sociales, para llegar rápidamente al mercado que nos interesa, dichos anuncios se repetirán periódicamente durante el primer año.

Se realizará un seguimiento del crecimiento en redes sociales.

Existe también la idea de asociarnos eventualmente con grupos de protección y de rescate de animales, lo cual nos asegura una buena publicidad, además de la ayuda a las mascotas.

Es importante que todos los productos sean empaquetados vistiendo el logotipo de la empresa, en una caja de cartón, tratando de mantener siempre una vista limpia y alegre. El costo del empaquetado ya está contemplado en el precio del producto.

En Find My Paw mantendremos un diseño amigable con el usuario en todos los sentidos.