

POSIBLE

Modelo de negocio

Nombre del proyecto

Ajedrez Histórico

Estado

Ciudad de México

Imágenes





Módulo 1. Describe el problema

¿Cuál es la necesidad o problema que resolverás con tu idea de negocio?

Daríamos empleos, además, de apoyar e impulsar la cultura del juego - ciencia y el desarrollo cognitivo de los jóvenes.

¿De qué manera tus productos y/o servicios ayudaran directamente al desarrollo de tu comunidad, población o región?

En el ámbito económico, pues muchos carpinteros, historiadores y diseñadores, se verían beneficiados, por consiguiente sus familias y la economía local de la compra y venta de ajedrez. También eliminaríamos a los intermediarios, como son los mayoristas y distribuidores, siendo un modelo de venta directo Marca - consumidor.

Módulo 2. Explica tu idea de negocio

Describe detalladamente tu producto o servicio y explícanos el proceso que has llevado para desarrollarlo.

El 1º paso: Será adquirir herramienta, como es: Caladora, router, pijas, pegamento, barnices, impresora, insumos como es el papel tintes, etc El 2º: Comenzar a hacer los diseños de los personajes históricos (piezas) y elementos como es el tablero de ajedrez, cortes de tablas y de bases para el armado de piezas (serán desarmables) El 3º: Realizar acabados y ver que otros tipos de ajedrez se podrían hacer, no únicamente históricos, sino que poder realizar más historias y todo documentarlo en una web, donde podrán acceder de manera digital o con infografías impresas a la información.

¿Tu idea de negocio implica alguna de las siguientes opciones?

Desarrollo científico aplicado a productos o servicios

Módulo 3. Describe a tus clientes

¿A qué tipo de cliente te diriges?

Personas

Personas

Edad

Niños, Adolescentes, Adultos, Adultos mayores

Género

Otro

Empresas

Estratificación de la empresa

None

Cliente Ideal

Delimita las características de tu cliente ideal.

Principalmente niños y amas de casa, ya que ellos es a quienes podemos desarrollar más en la parte creativa y de cálculo. Pero el proyecto es para todo aquel que quiera mejorar sus habilidades motrices o divertirse un poco con el juego - ciencia. También puede utilizarse para desarrollo de habilidades en competidores formales, como deportistas de alto rendimiento de ajedrez.

Módulo 4. Explica tu propuesta de valor

En un párrafo, dinos: ¿Qué distingue a tu producto, o servicio de algunos otros que ya existen? ¿Qué lo hace más atractivo para los clientes?

Sería un proyecto único, ya que por el momento los que competirían con este producto cuestan arriba de 1,000 pesos. Por otro lado, lo que hace único al proyecto es esa experiencia de compra, la que cuando llegue a la casa del usuario final, sentirá las piezas, las armará y además aprenderá de historia, esto último no existe como oferta comercial actualmente.

¿Qué productos o servicios o similares a tu idea de negocio has identificado? Enlista a tu competencia

Juego (ajedrez montecarlo) no hay en todos lados) y es de un proceso de manufactura bajo. Ajedrez de madera (precios altos) y no son 100% pedagógicos

¿Actualmente cuentas con alianzas estratégicas que complementen tu propuesta de valor?

True

¿Cuáles?

Por el momento ya tengo alianza con una persona que tiene conocimientos de manejo de madera, un historiador y un diseñador gráfico, pero la idea es hacer crecer el proyecto y al menos tener 3 historiadores, 3 diseñadores y por lo menos 4 personas que sepan usar herramientas y algo de ebanistería.

Módulo 5. Define tu publicidad y distribución

¿Cómo darás a conocer tu producto o servicio?

Medios Digitales (redes sociales, página de internet, correo electrónico, y/o participación en blogs), Cara a cara (recomendación de boca en boca, demostraciones, participación en eventos), Otros (medios no tradicionales)

Tus clientes, ¿en dónde podrán adquirir tu producto o servicio?

Plataformas de Comercio Electrónico (ventas por internet, Amazon, Mercado Libre. etc), Venta directa (ventas por catálogo, demostraciones, establecimientos, locales propios), Ventas por teléfono, Tiendas o establecimientos de terceros (supermercado, autoservicio), Otro

Otra forma

Venta directa en oficinas centrales (Extended retail)

Módulo 6. Explica como generas ingresos

¿Tienes definido el precio en el que venderás tu producto o servicio?

Si

¿Cómo generarás ingresos a partir de tu producto o servicio?

Venta de producto o servicio, Licencias, Venta de espacios publicitarios, Otro

Otra forma

Venta directa "b2c"

¿Has recibido apoyo económico de alguna fuente?

No he recibido apoyo económico, Otro

Otra forma

Ahorro para realizar mi prototipo (soy empleado)

¿Cuál es?

\$277.00

Módulo 7. Describe tu plan de crecimiento

¿Has generado empleos hasta el momento?

No

¿Cuántos empleos?

None

¿Alguien ya uso tu producto o servicio?

Si

¿Alguien ya pagó por tu producto o servicio?

No

¿Cuántos?

¿Cuentas ya con una página web?

Si

¿Cuentas con el dominio/licencia de uso de nombre de tu producto o servicio?

Si

¿Cuáles son las 3 actividades que realizarás en los siguientes 6 meses para impulsar o llevar a cabo tu idea de negocio?

Primero, tener un stock, para poder soportar la demanda de productos. Segundo, constituir la empresa como persona física Tercero, ya con stock, difusión del producto terminado, alianzas y al cabo de los próximos 6 meses tener al menos el retronzo de inversión y al año el doble de la ganancia inicial

¿Cuáles son las 3 actividades que realizarás en los siguientes 6 meses para impulsar o llevar a cabo tu idea de negocio?

Primero, tener un stock, para poder soportar la demanda de productos. Segundo, constituir la empresa como persona física Tercero, ya con stock, difusión del producto terminado, alianzas y al cabo de los próximos 6 meses tener al menos el retronzo de inversión y al año el doble de la ganancia inicial