

ET VOILÀ!

PITCH DECK SNOWBALL.MX

Diciembre 2018
Laurie Marianne Colas

ET VOILÀ!

1. PROBLEMA Y SOLUCIÓN

Muchas veces nos sentimos abrumados por todos los pendientes que tenemos que atender en nuestro día a día, entre la familia, el trabajo, la casa, los amigos y nuestros pendientes personales.

Nuestras observaciones:

- Carecemos de claridad sobre nuestras metas y cómo llegar a ellas.
- La gran parte de la población no sabe cómo organizar sus pendientes de manera efectiva.
- El uso masivo de las tecnologías nos ha llevado a dejar de escribir y memorizar como lo solíamos hacer, dos acciones que son benéficas desde un punto de vista terapéutico y neurológico.
- Haciendo un análisis de los productos y servicios que ya existen en el mercado, nos damos cuenta de que algunas opciones no son completas y/o no se adaptan a todo el mundo. En particular, el mundo digital nos aporta muchas opciones, sin embargo, no siempre resultan eficientes: demasiados datos que llenar, no están ligadas unas con otras y ocupan mucho espacio del teléfono.

ET VOILÀ! es una línea de productos y servicios que satisface una necesidad de organización durante los momentos claves de la vida moderna. Nos permite hacernos conscientes de nuestros pendientes y metas, gracias al uso de dos herramientas complementarias basadas una metodología sencilla inspirada en “volver a lo básico”:

1. Escribir
2. Recordatorio visual y digital
3. Hacer
4. Borrar
5. Empezar de nuevo

Descripción y beneficios de cada paso:



ET VOILÀ!

2. PRODUCTO/SERVICIO

La línea de productos y servicios consiste en:

- ✓ planificadores físicos para la pared con plantillas especializadas,
- ✓ una plataforma digital,
- ✓ y contenidos según las necesidades del usuario.

Propuesta de valor: Solución basada en una metodología sencilla con herramientas de calidad, funcionales, personalizables y estéticas. Cada planificador será respaldado por una red de expertos (ej. ginecólogos, pediatras, entrenadores físicos, nutriólogos).

Los planificadores físicos para la pared son reusables con plantillas especializadas intercambiables: “Estoy embarazada”, “Cuido de mi bebé”, “Estoy entrenando”, “Sigo una dieta nutricional”, “Cuido mi salud”, “Planeo mi boda”, “Organizo mi hogar”, “Planeo mis actividades en familia”, “Mi(s) hijo(s) se independizan”, “Administro mis finanzas”, “Cuido de mi(s) mascota(s)”, “Cuido el medioambiente”, “Estoy planeando mi próximo viaje”, “Estoy aprendiendo una nueva habilidad”, “Estoy emprendiendo”, “Dirijo mi negocio” y “Soy estudiante”. Para empresas grandes y/o socios comerciales, existe la posibilidad de personalizar las plantillas.

Características del producto:

- ✓ Calidad: placas de cristal antirreflejante en espejo, con opción magnética.
- ✓ Seguridad: cristal templado con sistema de colgado con herrajes de sujeción.
- ✓ Accesorios: borrador y plumón, con opción a imanes.
- ✓ Marco personalizable.

La plataforma digital está diseñada como una extensión de la versión física con el fin de proporcionar al cliente una experiencia completa.

Características del producto:

- ✓ Perfil personalizado del usuario
- ✓ Opciones: versión básica y versión *premium*
- ✓ Escaneando el planificador físico se podrá trasladar información escrita a mano a la aplicación móvil
- ✓ Notificaciones
- ✓ Actualización constante: nuevas funcionalidades

Los contenidos y beneficios adicionales son una faceta complementaria para ambos productos (físico y digital). Por medio de un análisis del perfil del usuario, podremos personalizar el contenido:

- Tips y consejos por parte de especialistas
- Noticias
- Datos de mercado
- Reportes de estudios
- Descuentos
- Invitación a eventos relacionados con los intereses del cliente (por lealtad)

ET VOILÀ!

3. MERCADO

Se determina el mercado de la siguiente manera:

- El 31.2% de la población en México pertenece al nivel socioeconómico C (\$11,600 a \$34,999) o C+ (\$35,000 a \$84,999) (Fuente: Instituto de Investigaciones Sociales) lo cual representa un estimado de 17,460,229 personas si nos basamos en la Población Económicamente Activa en México
- Ciudades de más de 1 millón de habitantes: CDMX y zona metropolitana, Guadalajara y zona conurbana, Puebla y zona conurbana, Ciudad Juárez, Tijuana, León, Monterrey (hábitos ciudadanos)

De esta población, nos enfocamos en 2 nichos con el lanzamiento de 5 planificadores en dos primeras etapas.

Primera etapa:

Madres primerizas, 20-35 años, niveles socioeconómicos C y C+, trabajan en una ciudad de +1 millón de habitantes.

→ Aproximadamente 13 millones de mamás en México tienen empleo de las cuales 882,900 son madres empleadoras y podemos calcular que unas 3,900,000 pertenecen a los niveles socioeconómicos C y C+. Sabiendo que en promedio cada madre tiene 2.1 hijos en su vida, podríamos reducir a 1,950,000 madres primerizas en algún momento de su vida, es decir unas 120,000 al año.

→ El presupuesto aproximado por embarazo y los primeros 9 meses del bebé es de \$260,000 pesos (estudio tienda en línea bebe2go, 2014).

Segunda etapa:

Oficinistas preocupados por su salud, 25-40 años, niveles socioeconómicos C y C+, trabajan en una ciudad de +1 millón de habitantes.

→ Población entre 25 y 40 años en México = 12,713,478 personas (Fuente: INEGI)

→ Según un estudio de Kantar Worldpanel realizado en México a principios de 2018, 4 de 10 mexicanos dicen preocuparse por su salud y llevar a cabo acciones al respecto

→ Universo de aproximadamente 1,400,000 mexicanos

ET VOILÀ!

4. COMPETENCIA

Producto/Servicio	Ejemplos de competidores	Diferenciación
Pizarrones/Pintarrones	Office Max, Office Depot	Plantilla y público meta versus pizarrones o pintarrones blancos
Planificadores descargables	Varias opciones gratuitas como Missplan y Pedrita Parker (España), Canva, Mi Casa Organizada, Casa en Orden.	Reusable, diseño, tamaño
Agendas	Life Planner, Orem,	Metodología sencilla Público meta
Aplicaciones móviles y plataformas digitales	Trello, Wunderlist, Evernote, Google Calendar, MyFitnessPal, Elite, 8fit, Google Fit, My diet Coach, Runtastic, Lifesum, FatSecret	Planificador físico, idioma español (para la mayoría que son en inglés, lo que excluye a un segmento de la población mexicana).
Servicios de coaching	Varias	Costo

Observación acerca de las aplicaciones móviles y plataformas digitales: en la mayoría de los casos se requiere ingresar muchos datos de manera diaria. La parte de la dieta nutricional es la más abrumadora por la cantidad de información que se debe ingresar lo cual puede ser desalentador para cierto perfil de personas.

La diferenciación principal de ET VOILÀ! con su competencia reside en su propuesta de valor: solución basada en una metodología sencilla con herramientas de calidad, funcionales, personalizables y estéticas. Cada planificador será respaldado por una red de expertos (ej. ginecólogos, pediatras, entrenadores físicos, nutriólogos). Cada elemento de esta propuesta representa una diferenciación para la competencia.

5. ETAPA Y TRACCIÓN (SI APLICA EN EL CASO DE TU PROYECTO)

ET VOILÀ! se encuentra en su fase de desarrollo de prototipo. Ya contamos con un diseño del prototipo, acercamiento con fabricantes y estamos desarrollando la imagen de la marca.

ET VOILÀ!

6. MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocios de ET VOILÀ! se despliega en dos fuentes de ingresos:

- Planificadores físicos (modelo de negocio “valor añadido”):
 - Con una plantilla máximo \$600
 - Plantilla adicional máximo \$200
 - Marco personalizable máximo \$80
- Plataforma digital (modelo de negocio “freemium”):
 - Versión básica gratuita
 - Versión premium máximo \$69/mes (1 mes gratuito para probarla)

Nota: Los productos se complementan, aunque se pueden comprar por separado.

Los productos y servicios se distribuirán por diferentes medios:

Productos físicos:

- Venta en línea desde página web propia con entrega a domicilio
- Tiendas en línea con entrega a domicilio (Amazon, Alibaba, Linio, Mercado Libre, Shopify, eBay, Google Shopping, Kichink)
- Tiendas especializadas con opción a que tengan su propia tienda en línea (The Home Store, Liverpool, Sears, Office Depot, Office Max)
- A través de socios comerciales especializados como ginecólogos, nutriólogos, etc.
- Participación en eventos B2C especializados

Plataforma digital:

- Venta en línea desde página web propia hacia tiendas móviles o directamente en la plataforma digital desde laptop (registro sin costo con periodo de prueba)
- Cada venta de un planificador físico implica que se enteren de la plataforma digital (información directamente en el diseño del producto físico)

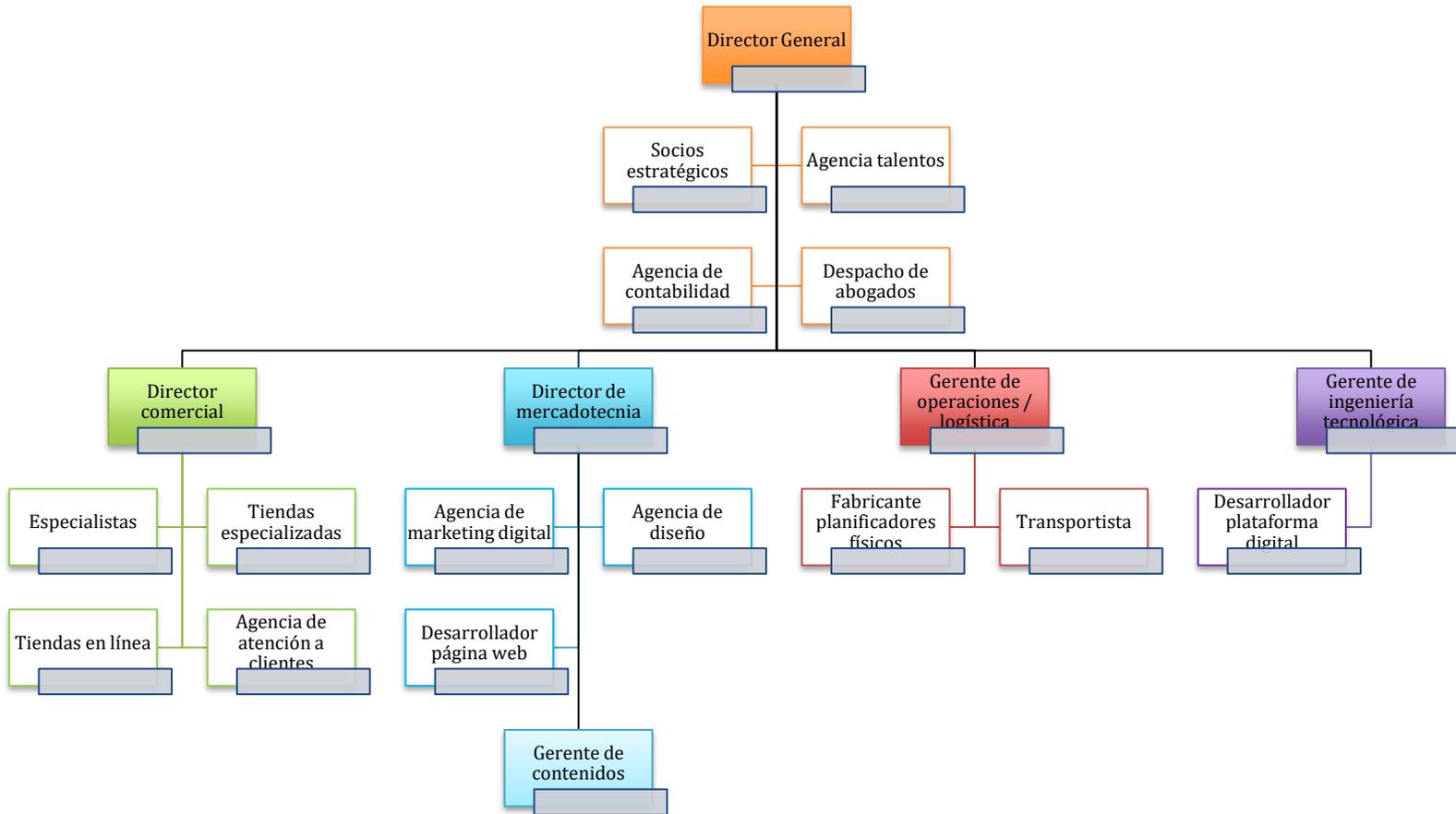
7. EQUIPO

Ya que estamos en una fase inicial del proyecto, compartimos el organigrama que esperamos llenar a mediano plazo con un equipo capacitado.

Notas:

1. Las funciones con cuadros coloridos son las de la empresa.
2. Los demás cuadros representan empresas externas y servicios contratados por *outsourcing*.

ET VOILÀ!



Director general

- Hace las proyecciones de crecimiento de la empresa y se encarga de que se cumplan
- Controla los presupuestos
- Busca y negocia financiamiento externo y/o socio(s) estratégico(s) si es necesario
- Administra los recursos humanos (agencia por outsourcing para nuevos ingresos, capacitación, nóminas, prestaciones...)
- Administra los recursos financieros y contables (agencia de contabilidad por outsourcing)
- Se encarga de asuntos legales (despacho de abogados por outsourcing)
- Administra las compras en base a requerimientos del director comercial, director de mercadotecnia y gerente de operaciones y logística

Director comercial

- Le reporta al director general
- Establece las metas de ventas en base a las proyecciones establecidas por la dirección general y las comunica al director de mercadotecnia para que pueda establecer una

ET VOILÀ!

estrategia de mercadotecnia adecuada (venta en línea, a través de especialistas o en tiendas especializadas)

- Genera y mantiene relaciones con socios y aliados comerciales (especialistas)
- Informa las ventas al gerente de operaciones y logística
- Negocia con las tiendas en línea y da seguimiento a las ventas que se generan por estos medios
- Negocia con tiendas especializadas y da seguimiento a las ventas que se generan por estos medios
- Supervisa la atención a clientes de los productos físicos (agencia de atención a clientes por outsourcing)

Director de mercadotecnia

- Le reporta al director general
- Elabora y ejecuta la estrategia de marketing
- Investiga al público y mercado meta
- Realiza un benchmarking interno (FODA) y de la competencia de manera regular
- Negocia y supervisa el trabajo de servicios contratados por outsourcing (marketing digital, diseño)
- Elabora el manual de marca
- Elabora, en colaboración con el director comercial, documentos de apoyo para prospección de ventas
- Es responsable de desarrollar y mantener las bases de datos.
- Es responsable de desarrollar y actualizar la página web propia de la empresa (agencia por outsourcing)

Gerente de operaciones y logística

- Le reporta al director general
- Recibe los productos en base a solicitudes de producción con proveedor externo
- Realiza un control de calidad
- Controla los inventarios
- Coordina la distribución de los productos en base a ventas
- Se encarga del buen funcionamiento de la oficina

Gerente de contenidos

- Le reporta al director de mercadotecnia
- Genera contenidos de valor para cada segmento de mercado en coordinación con los especialistas
- Investiga los temas de tendencia e interés del público meta
- Se desempeña como *community manager*
- Elabora diseños para publicación en redes sociales

Gerente de ingeniería tecnológica

- Le reporta al director general
- Está en contacto con el desarrollador de la plataforma digital
- Diseña nuevas funcionalidades
- Da soporte técnico a los usuarios de la plataforma digital

ET VOILÀ!

- Detecta anomalías de la plataforma digital, se las comunica al proveedor y se asegura de que se arreglen
- Elabora manuales y procedimientos de servicio
- Comparte el contenido que el gerente de contenidos le proporciona dependiendo del público meta
- Coordina la plataforma de personalización del producto en línea.

8. FINANCIEROS - PROYECCIONES

A. Presenta de manera sencilla las proyecciones financieras de tu proyecto:

Las proyecciones financieras del proyecto son necesarias para darnos una idea de la evolución de tu negocio a través del tiempo, y lo que se tiene que cumplir para llegar a los objetivos. También sirven para poder valorar el negocio y evaluar el uso de los recursos.

B. No se esperan proyecciones muy complejas, pero es necesario que se incluyan en ellas las ventas (dinero, unidades, usuarios, etc), los costos y los gastos.

→ Aún estamos trabajando en esta parte.

Nuestra estructura de costos:

Inversión inicial:

- Diseño y registro de marca
- Diseño y muestras de planificadores reusables para pared
- Compra de dominios
- Implementación plataforma digital
- Focus Group

Costos fijos:

- Sueldos y salarios
- Mantenimiento plataforma digital
- Cuotas tiendas en línea
- Outsourcing atención a clientes
- Renta de una bodega con todos los servicios
- Manejo de bases de datos

Costos variables:

- Estrategia de marketing
- Costo de producción de los planificadores reusables para pared
- Costo de envío del producto
- Comisiones por venta desde las tiendas en línea y otros canales

ET VOILÀ!

9. MILESTONES

Por el momento, el logro más importante de ET VOILÀ! ha sido concluir la primera fase del desarrollo del proyecto (semilla) logrando el segundo lugar del curso con SBU Group el cual nos brinda la oportunidad de desarrollar el proyecto en Colombia, además de haber sido aprobado para la plataforma de Snowball.mx.

La siguiente etapa consiste en concluir la incubación (abril 2019), aprobar los prototipos con una fase de prueba del producto con clientes reales (abril 2019) e iniciar ventas en línea a través de nuestra página web propia (julio 2019). La empresa debe quedar constituida en enero de 2019.

Otros de los elementos que nos planteamos cuidar son:

Aliados Clave

- Expertos por especialidad
- Desarrollador plataforma digital
- Tiendas en línea y físicas
- Fabricante de planificadores físicos
- Agencia de atención a clientes
- Proveedor de logística para entrega a domicilio
- Agencia de marketing y manejo de bases de datos
- Asesoría contable y legal

Actividades Clave

- Producción y entrega en tiempo y forma
- Servicio al cliente de calidad
- Actualizaciones y nuevas funcionalidades
- Si no cumplimos con la personalización y funcionalidad del producto dejamos de ser coherentes con nuestra propuesta de valor
- Inversión constante en marketing digital
- Prospección de venta y negociación de nuevos aliados clave

Recursos Clave

- Recursos físicos: bodega para stock y plataforma digital
- Recursos intelectuales: patente de marca y bases de datos
- Recursos humanos (referirse al apartado "7. Equipo" de este documento)

10. USO DE LOS RECURSOS

Los recursos de Snowball.mx nos permitirán:

1. desarrollar la plataforma digital,
2. producir en mayor cantidad y así bajar costos de producción,
3. y darle un empuje a la difusión de la marca.

ET VOILÀ!

11. LEGAL

En proceso de constitución.