

Nombre de proyecto: Papprika
Carrera: Ingeniería en Negocios

Emprendedor principal: Manuel Gómez Mendoza
Correo electrónico: manuelgzmen@gmail.com

Página web: <https://www.papprika.com.mx/>

Video del emprendimiento: No proporcionado

Fundación: 2020

Descripción del emprendimiento.

Aplicación digital creada por jóvenes mexicanos que conecta a chefs independientes, a amantes de la cocina y a cocineros expertos con aquellas personas que quieren comer algo diferente, a bajo costo, 100% casero y apoyando a la economía local.

Problema que resuelve.

Por un lado, la falta de alternativa que hay para comprar comida a domicilio saludable, accesible e incentivando la economía local. Por otro la falta de empleos e ingresos para personas especialmente mujeres que ya cocinan en casa. Igualmente, para el enorme desempleo generado por esta crisis para la industria restaurantera. Como la falta de confianza de salir a comer a lugares públicos

Productos y servicios.

Aplicación digital para conectar gente que cocina con personas que buscan comida casera; es fácil de usar, que puede descargarse desde Play Store y App Store.

Fuentes de ingreso.

Comision de 17.5% por platillo. Pagos semanales.

Clientes.

Para Jóvenes hombres y mujeres entre 18 y 24 , nivel socioeconómico AB,C+ que sean estudiantes de universidad (30%), o graduados trabajando de becarios o en puestos bajos(70%), tienen tarjetas de crédito, gastando alrededor de \$100, \$200 pesos por platillo, les gusta que les hables directo, con honestidad, que son buenos con la tecnología, viajan al menos 1 vez al año a USA, siguen páginas de postres, comida y usan Rappi.

Competencia.

SAVORLY- única competencia directa RAPPI UBER EATS SIN DELANTAL.

Ventajas competitivas y diferenciadores.

Comida casera. Apoya la economía local. Recompensa moral hasta 20% más barato que los delivieres tradicionales de comida.

Industrias relacionadas.

Sharing Economies, Food – Agriculture.

Etapa de desarrollo y validación del mercado

Etapa de desarrollo: Fase Crecimiento – Generando tracción. Growth.

Validación con el mercado.

3 meses en operación +350 platillos vendidos +1500 usuarios activos +4000 descargas +120 CHEFS activas + 8 alcaldías de la CDMX(operación) +2400 CEHFS registrados.

Capital invertido
\$200,000.00 MXN

Inversión requerida
\$500,000.00 MXN

Sobre el equipo

Número de integrantes

1, alumno del ITAM

Carreras

Ingeniería en Negocios

Interés en Mentorías

1	Marketing Digital	6	Desarrollo de Producto
2	Modelo Financiero	7	Desarrollo de Plataforma Web y/o Aplicación
3	Levantamiento de Capital	8	Modelo de Negocio
4	Valuación de la Empresa	9	Pitch
5	Legal		