

Nombre de proyecto: Quesofrece
Carrera: Dirección Financiera
Página web: No proporcionada

Emprendedor principal: Bruno Hinojosa
Correo electrónico: hinojosabru21@gmail.com
Video del emprendimiento: <https://cutt.ly/jfsXqHb>

Fundación: 2012

Descripción del emprendimiento.

Empresa dedicada a la venta de productos a domicilio, principalmente quesos, embutidos y vinos/licores. Su distintivo es la calidad y excelencia en el servicio. Hoy en día se tienen B2C y B2B, con una cartera de aproximadamente 50 clientes recurrentes.

Problema que resuelve.

Expansión, Marketing, Loyalty con clientes, profitability, registros e información relevante.

Productos y servicios.

Quesos: Naciones e importados, más de 50 variedades.
 Embutidos: Principalmente 8 marcas, las mejores del mercado y, sobre todo, las más sanas.
 Vinos: Españoles, franceses, italianos y, por supuesto, Mexicanos.
 El producto resuelve el problema de que los supermercados venden un queso/embutido refrigerado, artificial, plastificado y a un alto precio. Los quesos ofrecidos en esta empresa (nacionales e internacionales) son naturales, frescos, más baratos y con la comodidad de recibirlos en la puerta de casa.

Fuentes de ingreso.

El profit margin es de un 30% en la mayoría de los productos. Se tiene un Anual profit de MXN \$150,000.

Clientes.

Casas con un ingreso Medio-Alto. El valor que Quesofrece brinda es: "llevar un producto de mayor calidad, por un precio menor o similar al del mercado, a la puerta de tu casa".

Competencia.

La mayor parte son negocios informales, que llevan este tipo de productos a la casa.

Ventajas competitivas y diferenciadores.

La ventaja principal es la calidad del producto, superior a la mayoría de los supermercados en México. Además, la experiencia y atención al cliente, son únicos. Algo muy importante es la confianza que tienen los clientes, la mayoría tienen más de 5 años comprando sus productos. (Área de oportunidad)

Industrias relacionadas.

Food- Agriculture

Etapa de desarrollo y validación del mercado

Etapa de desarrollo: Fase Crecimiento – El negocio lleva casi 10 años, y se percibe estancamiento y falta de innovación para explorar nuevas alternativas, para aprovechar y expandir la cartera de cliente.

Validación con el mercado.

Sí, 10 años en el mercado.

Capital invertido \$50,000.00 MXN	Inversión requerida \$0.00 MXN
---	--

Sobre el equipo

Número de integrantes	Total de integrantes: 2, Alumnos del ITAM: 1
------------------------------	---

Carreras	Dirección Financiera, Preparatoria UP
-----------------	--

Interés en Mentorías

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