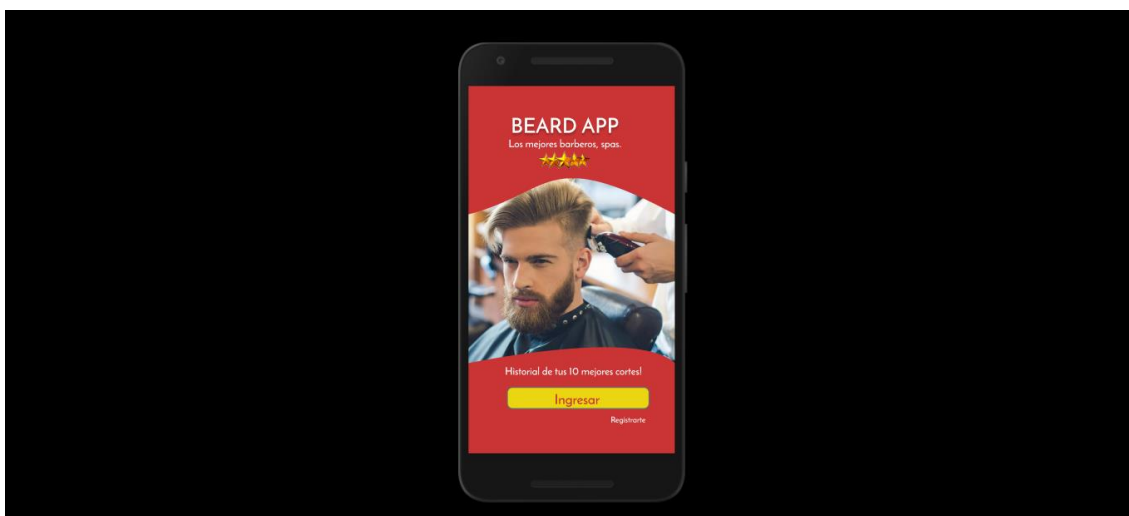


PROYECTO DE INVERSIÓN BEARDAPP.



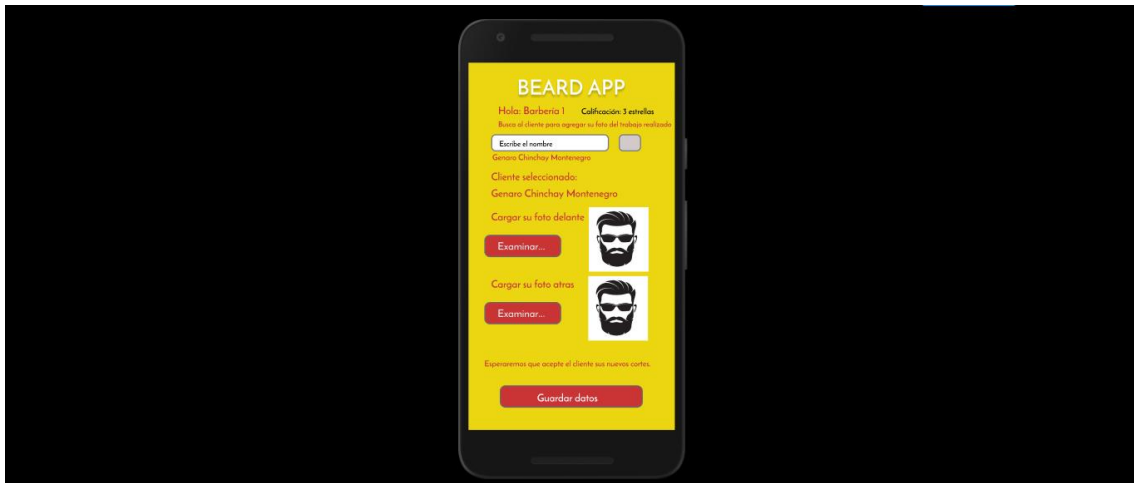
BEARDAPP es un APP creada para un segmento del cuidado personal para hombres, puntualmente en el del cabello, en una era donde cada vez está más a la moda verse bien los caballeros es un momento donde se debe invertir y dar más opciones para este rublo ya que está en pleno crecimiento y la tendencia es al alza.

PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA: Siempre cuando vas a una barbería nueva no saben los cortes que te van hacer y aun así te muestran cortes de personas que no van muchas veces con tu tipo de rostro que tienes, para personas que se mueven mucho tiende a ser un problema, o también no puedes ir a otro barbero haciéndote dependiente del mismo, no sabes que barbería es la mejor en tu ciudad.

La idea es hacer un banco de fotos de los últimos 10 cortes que un individuo se realizó en determinadas barberías, se va logrando hacer como especie de un álbum con sus cortes reales y si desea ir a otro barbero no sea un problema mostrar sus últimos cortes y si tiene alguno que le gusta ya será más fácil para el barbero realizarlo, por otro lado se tiene una calificación de las barberías del distrito en las cuales se encuentran teniendo en cuenta los costes de sus cortes, tenemos la opción del **perfil** (es un individuo) y lo otro es como **Barbería** (son los negocios barberías que atienden a los individuos), vamos a detallar funciones de cada uno.



PERFIL: En el perfil se puede registrar a cualquier individuo y luego el mismo que podrá tener amigos y solo podrá subir su imagen para su perfil y tener un ID propio y único, donde podrá ver sus amigos y también sus 10 últimos cortes que se realizó y calificar estos cortes.



BARBERÍA: Cuando un individuo llega a una barbería pide que se vea en su perfil los cortes que tiene, una vez allí va poder mostrar cuál de los últimos 10 cortes es que se va a realizar o si desea un nuevo cambio de look, una vez terminado el trabajo se toma 2 fotos que van a ser subidas a su perfil por parte de la barbería y aceptada por el individuo, también allí va ser calificado si le gusto o no y eso mismo va ser la calificación para la barbería poniéndolo en un cuadro de ranquin de su ciudad a donde pertenece (generando la competencia y una mejor atención para el individuo).

PUBLICO OBJETIVO: Principalmente son hombres (promedio 15 millones en Perú, el 65% están en la edad) que están pendientes de su personalidad entre edades de 16 a 40 años.

PROYECTO EN DATOS.

Para desarrollar lo arriba mencionado necesitamos plantearlo en un proyecto a mediano y largo plazo que lo detallo en lo siguiente:

PROYECTO: En general el proyecto tiene fases en lo que se pondrá en marcha como vemos en lo siguiente.

1. Primera fase que es plasmar la idea en prototipos de diseño y explica en detalle la idea y el funcionamiento del APP (terminado).
2. Contratar a programadores Android con altas capacidades para llevar a cabo lo que se necesita en la parte técnica como es:
 - ✓ Interfas del backend y/o administrador del proyecto con entorno web trabajado en base de un framework que puede ser CODEGNEITER o LARAVEL.
 - ✓ APP para el entorno de usuario que se debe manejar bien la parte de diseño y funcionalidad.
3. Tiempo de desarrollo estaría basado en promedio la primera etapa 2 meses para lanzar la primera versión.
4. Testeo de la APP con los primeros 50 usuarios solucionando posibles errores, esto se verá en un promedio de 30 días.
5. Puesta en marcha (en producción).
6. Armado de la publicidad en medios como FACEBOOK ADS, INSTAGRAM ADS. (3 meses de publicidad medida).

REGRESO DE INVERSIÓN.

En un periodo de 1 año tendremos los primeros retornos en las cuales se ganarán en cuanto a vender publicidad a las barberías como también a las marcas de insumos para dicho mercado, mediante vaya creciendo los usuarios se van vendiendo más publicidad en otros rublos.

INVERSIÓN Y COMO SE DISTRIBUYE.

La inversión calculada rodea los **\$ 10,000 Dólares Americanos**, con ello se cumple la primera etapa del proyecto para llevar adelante optimizando al máximo el dinero en la parte tecnológica teniendo en cuenta que conozco del tema y puedo manejarlo ello.

- ✓ Idea y puesta armado no tiene costo, pero valen acciones.
- ✓ Etapa de documentación y testeo: \$ 2,500 dólares americanos.
- ✓ Desarrollo: \$ 3,500 dólares americanos.
- ✓ Publicidad: \$ 2,000 dólares americanos.
- ✓ Activaciones y premios: \$ 2,000 dólares americanos.

FORMALIZACIÓN.

La parte de formalización lo tenemos que hacer a la vez va corriendo la implementación con un valor de 10 mil acciones.

La inversión se basa en la venta de las acciones que consiste en esto que detallo:

- ✓ \$ 500 dólares americanos, que forman parte del 2.5% de las acciones de la empresa dueña de la app.
- ✓ \$ 1,000 dólares americanos, que forman parte del 5% de las acciones de la empresa dueña de la app.

RECOLECCIÓN DE EFECTIVO.

El dinero en primera instancia será depositado a una cuenta personal hasta que se llegue a formalizar la empresa dichos montos serán parte de la empresa en una cuenta de ella misma, para la formalización los accionistas que forman parte serán puesto en los documentos de la empresa.

DEPOSITO: depósito del efectivo se realizará en la cuenta del banco de la nación en soles al tipo de cambio de la sunat.



Banco: Banco de la Nación.
Titular: Genaro Chinchay.
Número: 04-546-007524
Moneda: Soles.
Tipo de Cuenta: Ahorros.

Atentamente:

GENARO CHINCHAY MONETENGRO.

CREATER / CEO proyecto BEARDAPP.