

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región Metropolitana de Santiago

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región de Valparaíso

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región de Coquimbo

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región de Atacama

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región de Antofagasta

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región de Tarapacá

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región de Arica y Parinacota

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región del Libertador General Bernardo O'Higgins

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región del Maule

REGIÓN DE IMPACTO DEL PROYECTO

Región: Región del Biobío

necesidades de higiene y bienestar de manera constante para un amplio porcentaje de la demanda. Si bien nuestra propuesta de valor apunta a satisfacer necesidades de higiene como base, el diferencial apunta a la protección de los rayos solares, en este punto nuestro competidor más directo serían las pantallas o protectores solares, sin embargo no se encuentran dentro del mercado que buscamos abarcar dado que pretendemos competir con un uso anual en vez de un uso estacional, lo que lo lleva a ser un bien de uso cotidiano. Dentro de los bienes que pueden interferir en la decisión de compra, se encuentran los productos de ducha con valores agregados especializados en algún tipo de problema que afecta a la piel, como la reducción del acné u otros. Más allá de lo anterior, no existen productos de ducha que ayuden a proteger de la radiación UV.

¿Cómo podrías describir la fabricación o desarrollo del producto o servicio?: El producto o servicio es completamente estandarizado

Indique el estado de protección del producto o servicio a través de la obtención de patentes.:

El producto o servicio es patentable pero no ha sido ingresada la solicitud

Estrategia Comercial y Escalabilidad. Refiérase en términos generales, cuales son las principales actividades a desarrollar durante la ejecución del proyecto que le permitirán escalar en el mercado.:

[Redacted]

[Redacted]

Resultados comerciales. Describa los principales resultados comerciales alcanzados hasta la fecha, refiérase a aspectos como: crecimiento en ventas, promedio de venta mensuales de los últimos meses, cantidad de clientes y/o usuarios, tracción, entre otros.:

[Redacted]

¿Existe información adicional en relación a la estrategia de crecimiento de su negocio que nos quiera compartir?:

[Redacted]

EQUIPO

¿Cuántas personas conforman el equipo fundador?: 5

Descripción del Equipo Fundador.:

Como base prima de constitución del equipo se encuentra la confianza, activo para el trabajo originado desde los lazos duraderos y de diferentes proyectos entre los integrantes, poseyendo amplia experiencia para afrontar distintos desafíos. Desde un punto de vista técnico-teórico, integrantes del equipo poseen conocimientos en las ingenierías civiles, comerciales, química orgánica y de procesos dando así un amplio potencial para cumplir con los objetivos que se propongan.

Nombrar y describir la experiencia de los integrantes del equipo de trabajo (no fundadores).:

Eva Graf, químico farmacéutico, de nuestro equipo, cuenta con una vasta experiencia en el área de la cosmética, habiendo tenido sus propias marcas y habiendo trabajado en grandes empresas del área. Actualmente, ella realiza la labor como asesora de varias empresas nacionales e internacionales. Comprende todas las aristas del proceso, tanto técnicas como administrativas. Más allá de la asesoría que presta, se creó un lazo de amistad con ella, donde compartimos en instancias fuera del trabajo.

Redes de Apoyo y/o Alianzas.:

La redes de apoyo que se ha mantenido en el tiempo son con la entidad patrocinadora asignada en el Semilla Corfo, City Global, donde tenemos dos mentores, uno un director de la empresa y un ejecutivo de esta misma. También contamos con el apoyo de la mentora designada por Mentores por Chile, la cual a pesar de que se hayan acabado las reuniones permitidas, quiso mantener el contacto con nosotros y su total disposición en lo que necesitáramos.

¿Existe información adicional en relación a su equipo que nos quiera compartir?:

No.

EQUIPO

Nombre completo Cofundador: José Rodríguez Valentino

Fecha de Nacimiento Cofundador:

Género Cofundador: [Redacted]

Nacionalidad Cofundador:

Rol en el equipo Cofundador: Operacional

Mayor nivel educacional completado Cofundador:
Profesional Universitario (carreras de 4 o más años)

Área de estudios de educación superior Cofundador:
Ciencias exactas y naturales (incluye matemáticas)

Profesión relacionada al área estudios de educación superior Cofundador:
Ingeniería Civil Química

Años de experiencia laboral previa (en total) Cofundador: 2

N° de emprendimientos fundados por Cofundador
(Emprendimientos fundados previos a esta postulación):
3

Detalla la experiencia y capacidades relevantes del Cofundador, para llevar a cabo el emprendimiento y sus logros profesionales más importantes.:

El integrante posee experiencia en la producción de cerveza artesanal, instancia que le permitió desenvolverse desde la etapa de elaboración, hasta la venta y distribución de los productos. Participación en Torneo de Innovación y Emprendimiento, Lions Up, organizado en el marco del Proyecto Ingeniería 2030. En esta instancia fue parte de talleres de mentoría y retroalimentación respecto a las ideas propuestas. Además de participar activamente en reuniones con mentores y especialistas del área.

¿Qué porcentaje de su tiempo le dedicará al proyecto mensualmente el Cofundador? Recuerda que el mes tiene 180 horas de trabajo.:
100%

EQUIPO

Nombre completo Cofundador: Giorgio Stefano Carboni Ferruffino

Fecha de Nacimiento Cofundador:

Género Cofundador: [REDACTED]

Nacionalidad Cofundador:

Rol en el equipo Cofundador: Comercial

Mayor nivel educacional completado Cofundador:
Profesional Universitario (carreras de 4 o más años)

Área de estudios de educación superior Cofundador:
Administración y Comercio

Profesión relacionada al área estudios de educación superior Cofundador:
Ingeniería Comercial

Años de experiencia laboral previa (en total) Cofundador: 3

N° de emprendimientos fundados por Cofundador
(Emprendimientos fundados previos a esta postulación):
2

Detalla la experiencia y capacidades relevantes del Cofundador, para llevar a cabo el emprendimiento y sus logros profesionales más importantes.:

Experiencia laboral en Antalis GMS, encargado de área de apoyo en el desarrollo de un nuevo departamento. Esto posibilitó el perfeccionamiento en habilidades relacionales y planificación estratégica. Participación en Torneo de Innovación y Emprendimiento, Lions Up, organizado en el marco del Proyecto Ingeniería 2030. En esta instancia fue parte de talleres de mentoría y retroalimentación respecto a las ideas propuestas. Además de participar activamente en reuniones con mentores y especialistas.

¿Qué porcentaje de su tiempo le dedicará al proyecto mensualmente el Cofundador? Recuerda que el mes tiene 180 horas de trabajo.:
100%

EQUIPO

Nombre completo Cofundador: Francisco Javier Chavez España

Fecha de Nacimiento Cofundador:

Género Cofundador: [REDACTED]

Nacionalidad Cofundador:

Rol en el equipo Cofundador: Técnico

Mayor nivel educacional completado Cofundador:
Profesional Universitario (carreras de 4 o más años)

Área de estudios de educación superior Cofundador:
Ciencias exactas y naturales (incluye matemáticas)

Profesión relacionada al área estudios de educación superior Cofundador:
Ingeniería Civil Química

Años de experiencia laboral previa (en total) Cofundador: 3

N° de emprendimientos fundados por Cofundador
(Emprendimientos fundados previos a esta postulación):
1

Detalla la experiencia y capacidades relevantes del Cofundador, para llevar a cabo el emprendimiento y sus logros profesionales más importantes.:

Licenciado en las Ciencias de la Ingeniería, Universidad de Santiago. Proceso de Título para optar al Título de Ingeniero Civil Químico, Universidad de Santiago. Participación en Torneo de Innovación y Emprendimiento, Lions Up, organizado en el marco del Proyecto Ingeniería 2030. Actualmente es

especialista en ingeniería medioambiental y consultor de POCH, empresa que ofrece servicios a la ciudad de Antofagasta.

¿Qué porcentaje de su tiempo le dedicará al proyecto mensualmente el Cofundador? Recuerda que el mes tiene 180 horas de trabajo.:

20%

EQUIPO

Nombre completo Cofundador: José Luis Salazar Navarrete

Fecha de Nacimiento Cofundador:

Género Cofundador:

Nacionalidad Cofundador:

Rol en el equipo Cofundador: Operacional

Mayor nivel educacional completado Cofundador:

Postgrado Doctorado

Área de estudios de educación superior Cofundador:

Ciencias exactas y naturales (incluye matemáticas)

Profesión relacionada al área estudios de educación superior Cofundador:

PhD en Ciencias de la Ingeniería

Años de experiencia laboral previa (en total) Cofundador: 17

N° de emprendimientos fundados por Cofundador (Emprendimientos fundados previos a esta postulación):
4

Detalla la experiencia y capacidades relevantes del Cofundador, para llevar a cabo el emprendimiento y sus logros profesionales más importantes.:

Se desempeña como Académico e Investigador, Jerarquía Asociado, del Departamento de Ingeniería Química de la Universidad de Santiago de Chile (USACH). Cuenta con más de 15 años de experiencia en Docencia de Pre y Postgrado, Gestión Académica, Investigación en áreas de Modelación, Simulación y Control de Procesos, Gestión e Innovación tecnológica y Formulación y Evaluación de Proyectos. Socio fundador de diversas empresas en el ámbito de consultoría y de desarrollo tecnológico.

¿Qué porcentaje de su tiempo le dedicará al proyecto mensualmente el Cofundador? Recuerda que el mes tiene 180 horas de trabajo.:

20%

EQUIPO

Nombre completo Cofundador: Giuseppe Emperiale Muñoz

Fecha de Nacimiento Cofundador:

Género Cofundador:

Nacionalidad Cofundador:

Rol en el equipo Cofundador: Financiero

Mayor nivel educacional completado Cofundador:

Profesional Universitario (carreras de 4 o más años)

Área de estudios de educación superior Cofundador:

Ciencias Sociales

Profesión relacionada al área estudios de educación superior Cofundador:

Administrador Público

Años de experiencia laboral previa (en total) Cofundador: 3

N° de emprendimientos fundados por Cofundador (Emprendimientos fundados previos a esta postulación):
1

Detalla la experiencia y capacidades relevantes del Cofundador, para llevar a cabo el emprendimiento y sus logros profesionales más importantes.:

Parte de Rotary International, organización de servicio mundial. Dentro de esto se ha desempeñado como capacitador en áreas de trabajo en equipo, liderazgo y resolución de conflictos. Experiencia en administración de café y comida al paso. Integrante con habilidades multidisciplinarias, el presente año formó parte del equipo de organización de la Primera Expo Internacional de Desarrollo Digital del Ministerio Secretaría General de la Presidencia.

¿Qué porcentaje de su tiempo le dedicará al proyecto mensualmente el Cofundador? Recuerda que el mes tiene 180 horas de trabajo.:

10%

MODELO NEGOCIO

Indique el principal tipo de clientes al que apunta el emprendimiento: Grandes empresas

Realiza una descripción del cliente de tu producto o servicio. Puedes apoyarte en preguntas como: ¿Quién es tu cliente? ¿Dónde se encuentra? ¿Son personas o empresas? ¿Cuáles son sus características y costumbres?:

tenemos dos modelos de negocios, venta E-commerce y B2B. en E-commerce nuestro cliente es nuestro usuario, en cambio en B2B nuestro cliente es nuestro canal de distribución, el vende al consumidor. Nuestros consumidores y/o tomadores de decisión de compra, son mujeres entre 15 y 65 años, preocupadas por la salud de su piel y relativamente conscientes de los daños que provoca la radiación UV, estos tipos de consumidores buscan tener una vida saludable, tienen simpatía por productos veganos y no testados en animales, apoyan causas sociales y buscan crear conciencia en otros. Es por esto que este nicho de mercado crece cada vez con más fuerza. Muestran demandas inelásticas en la gran mayoría de los productos que consumen. buscan tener una vida sana integral.

¿Cuál es el canal principal por el que adquirirás nuevos clientes y/o usuarios? Indicar cuál será el canal principal que atraerá gente a tu producto. Si bien pueden ser varios, se debe seleccionar el canal principal.:

Pagaré por publicidad online

Indique cuál ha sido o será el principal canal de venta: Distribuidores

¿Cuál será el principal modelo de ingresos que utilizarás? Elige la principal forma en cómo tu negocio generará ingresos.:

Pago por compra una única vez

Describe modelo de ingresos. Refiérase a aspectos tales como precios de venta, costos de operación, márgenes de utilidad, estrategias de venta, entre otros.:

Nuestro modelo de ingresos es el clásico que utilizan las empresas que operan en el Retail y/o que tienen distribuidores. El cliente o distribuidor realiza el pedido, efectuando el pago según la política de crédito a determinar en base al capital de trabajo disponible y cobertura de costos (ciclo de pago de Retail en base a devengado). Por su parte, el distribuidor hace la venta con el consumidor eligiendo uno de los tipos de pago que los distintos puntos de ventas ofrecen. Es de suma importancia determinar el ciclo de pagos entre nuestros clientes/distribuidores y nuestros proveedores para así poder determinar cuánto capital de trabajo que necesitaremos para poder operar, es muy común que los clientes del Retail dilaten el momento de realizar el pago, gran parte de los Start Up quiebran debido a problemas de liquidez producto de una mala determinación del capital de trabajo.

¿Existe información adicional en relación a su modelo de negocios que nos quiera compartir?:

Actualmente, nos encontramos negociando la entrada a grandes canales farmacéuticos y en complemento posicionar la marca. Además, comenzamos el proceso de asesoramiento en la creación de nuestro propio canal e-commerce y marketing digital con una empresa pionera en Chile en el tema.