ASEADORES DE CALZADO

SHARON DANIEL • SOFIA BARROSO • MARÍA ZEPEDA • ANA MANCILLA

EL ASEADOR DE CALZADO SE ENFRENTA A UNA PROBLEMÁTICA DE SALUD, IDENTIDAD Y MERCADO.

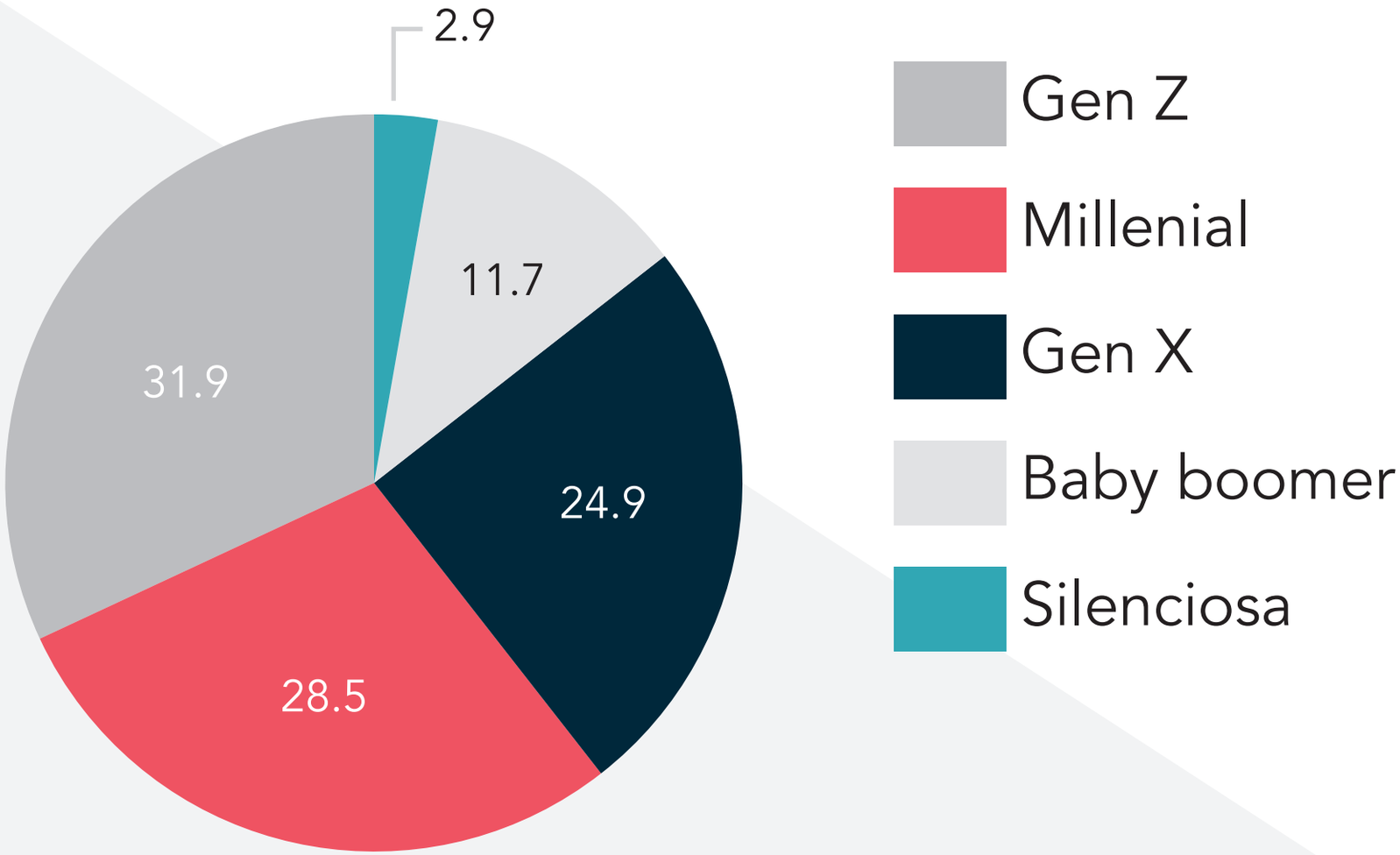
SALUD

EN MÉXICO

EL 53.4% DEL MERCADO ESTA FORMADO POR LA GENERACIÓN "X" Y "MILLENIALS"

INEGI 2015

MERCADO

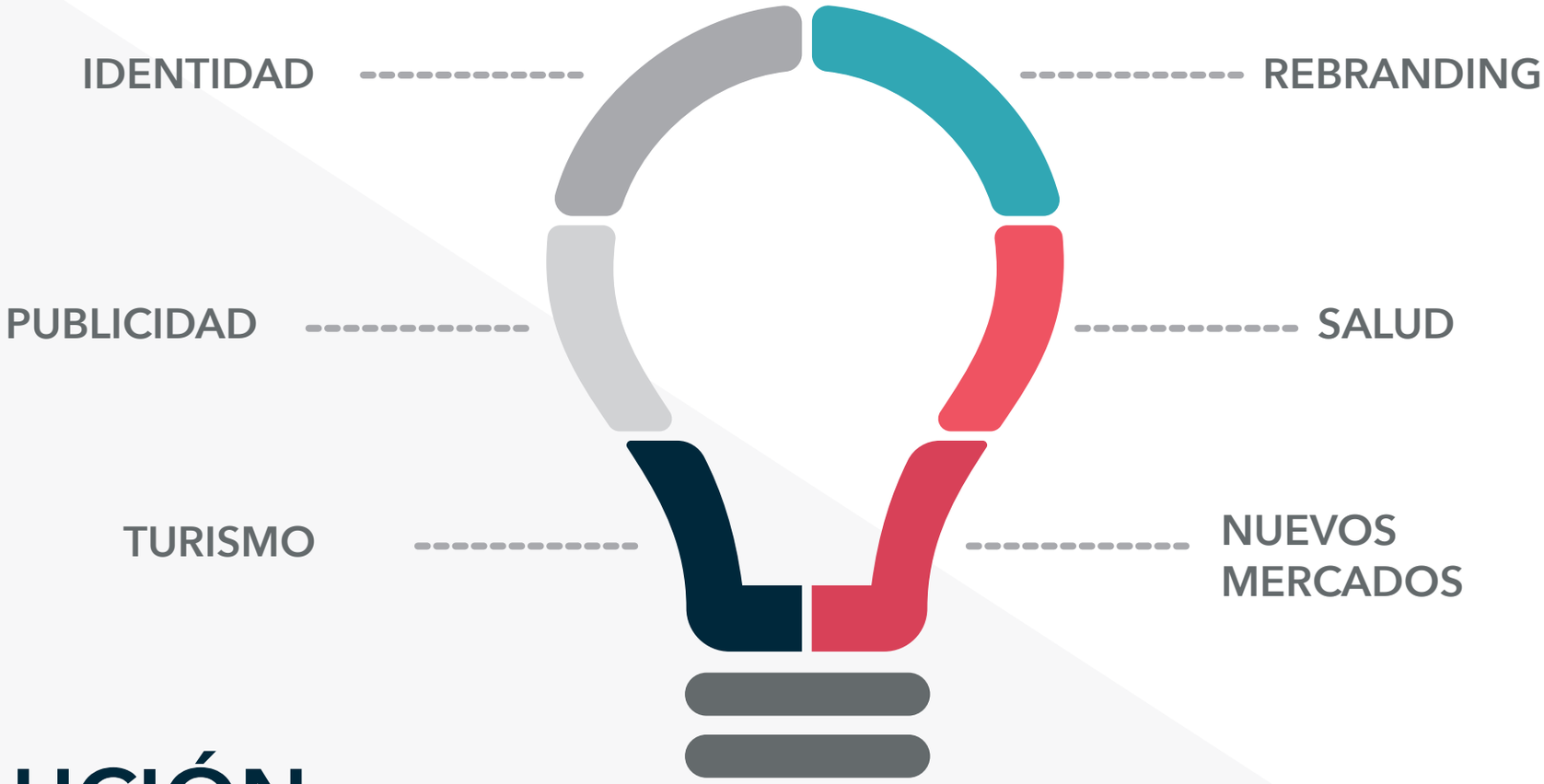

2.9
11.7
31.9
24.9
28.5
Gen Z
Millenial
Gen X
Baby boomer
Silenciosa

EN LA CIUDAD DE MÉXICO

2.5 MILLONES DE PERSONAS VISITAN EL CENTRO HISTÓRICO CADA FIN DE SEMANA

INSIGHT

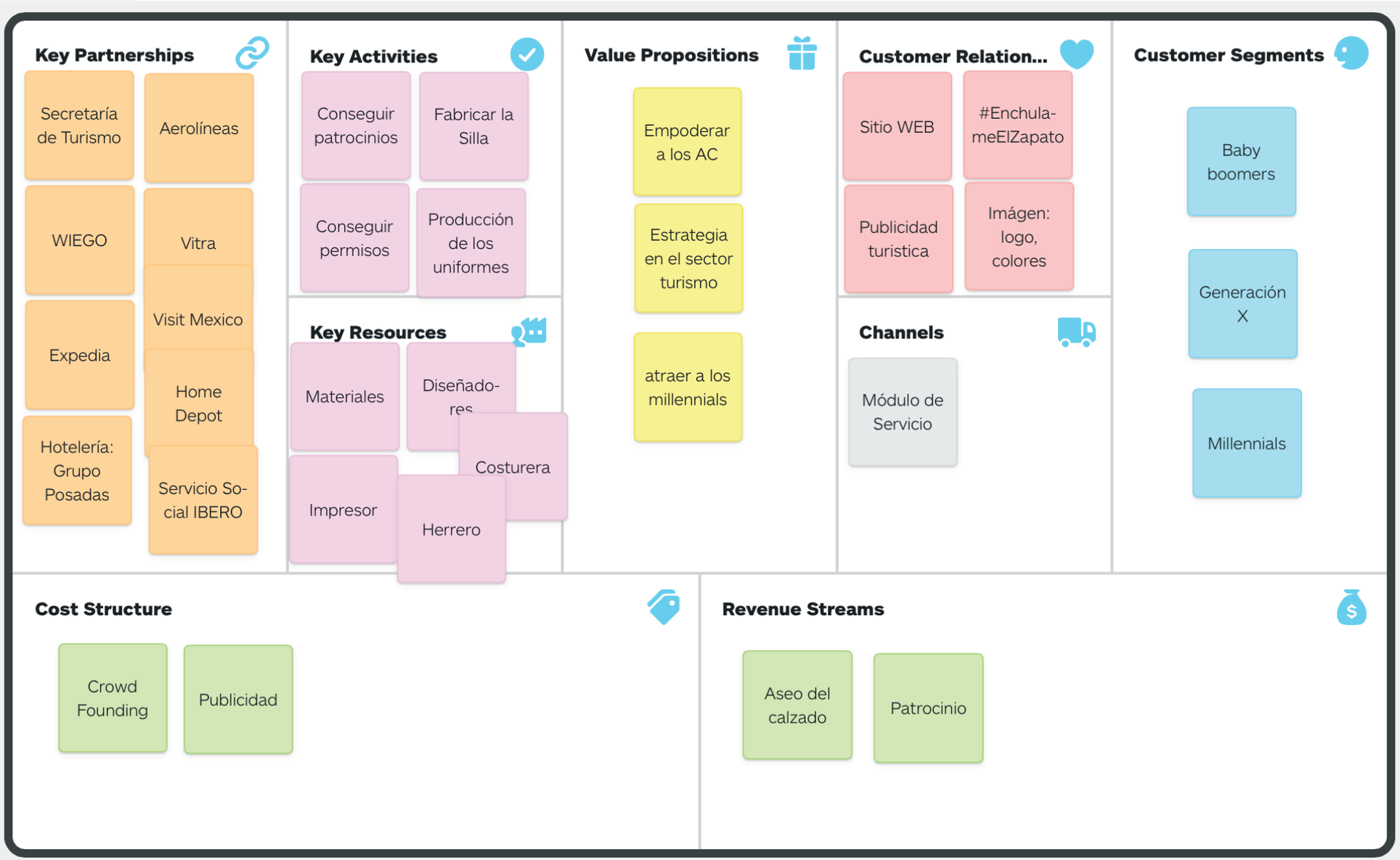
SON ASEADORES,
NO BOLEROS



SOLUCIÓN

Empoderar a los aseadores a través de una estrategia enfocada a la identidad y a la mejora de salud, con el objetivo de atraer a nuevos mercados (millennials).

BUSINESS MODEL CANVAS



RESULTADOS

SILLA

SILLA

SILLA + TURISMO

CHALECO

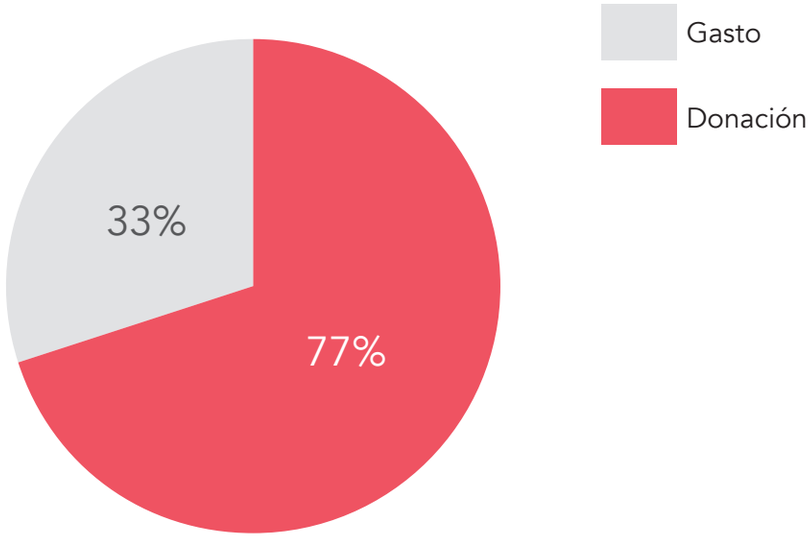
IMAGOTIPO

UNIÓN

DE ASEADORES DE CALZADO

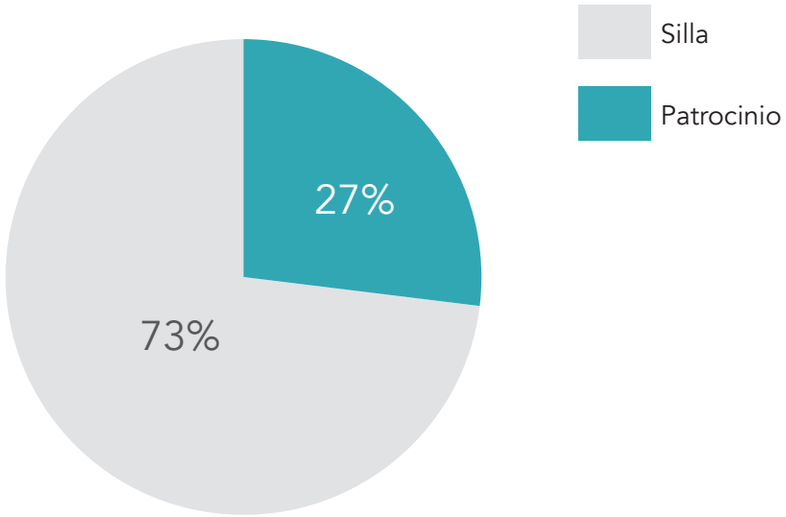
COSTOS

A) MATERIA PRIMA



Materia prima: $3,480
Donación: $2,695
Gasto: $785

B) COSTO TOTAL



Silla: $9,445
Donación: $2,695
Total: $6,750

CHALECO

Materia prima	$87	35%
Mano de obra	$29	12%
Fijo	$99	4%
Gastos administrativos	$44	18%
Gastos de venta	$7	3%
Utilidad	$69	28%
	$248	100%

VALIDACIÓN

COMENTARIOS

"Me calienta, me cubre esta parte y tengo mas libres las manos"

"Parado tengo más movimiento para hacerle así"

"Si es más sano bolear parado que sentado"

"Si pesa mucho se me arruinan las rodillas"

¡GRACIAS!