



# ASEADORES DE CALZADO

---

SHARON DANIEL



SOFIA BARROSO



MARÍA ZEPEDA



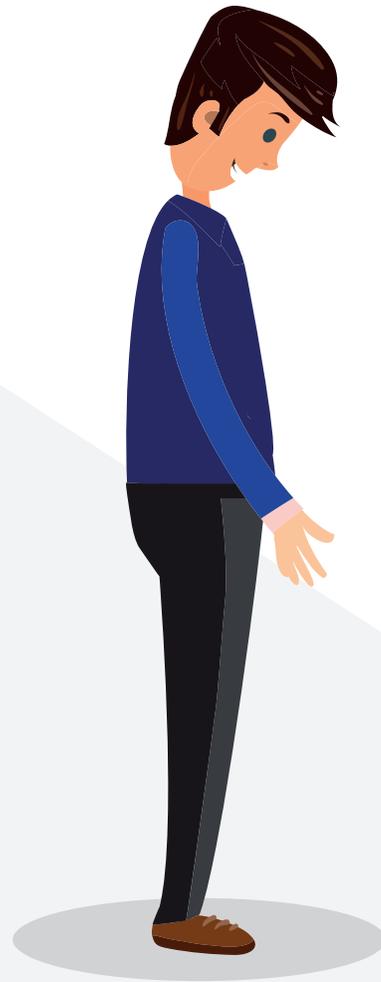
ANA MANCILLA

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

# SALUD



10 KG



20 KG



30 KG

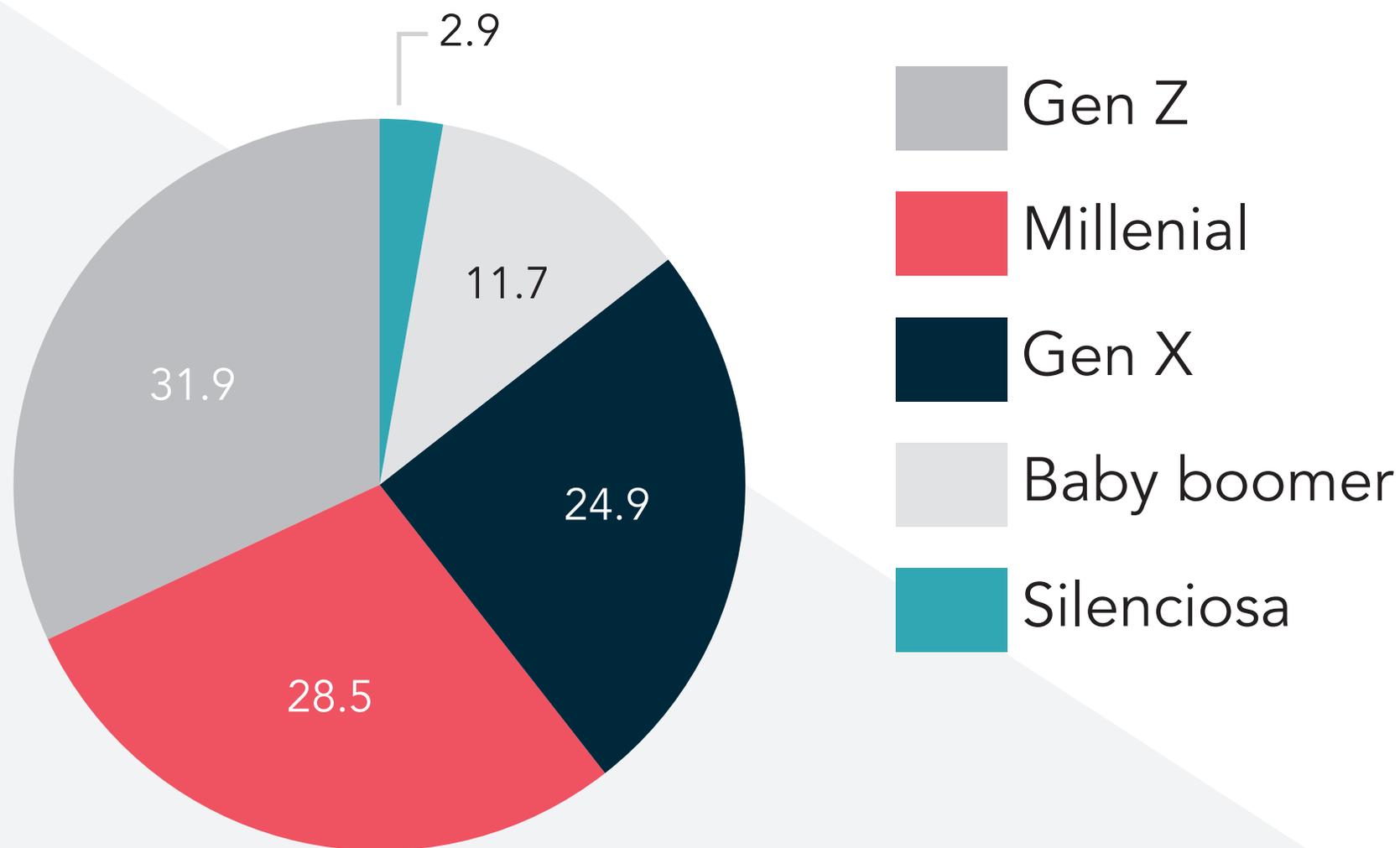
EN MÉXICO

---

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

# MERCADO

---



EN LA CIUDAD DE MÉXICO

---

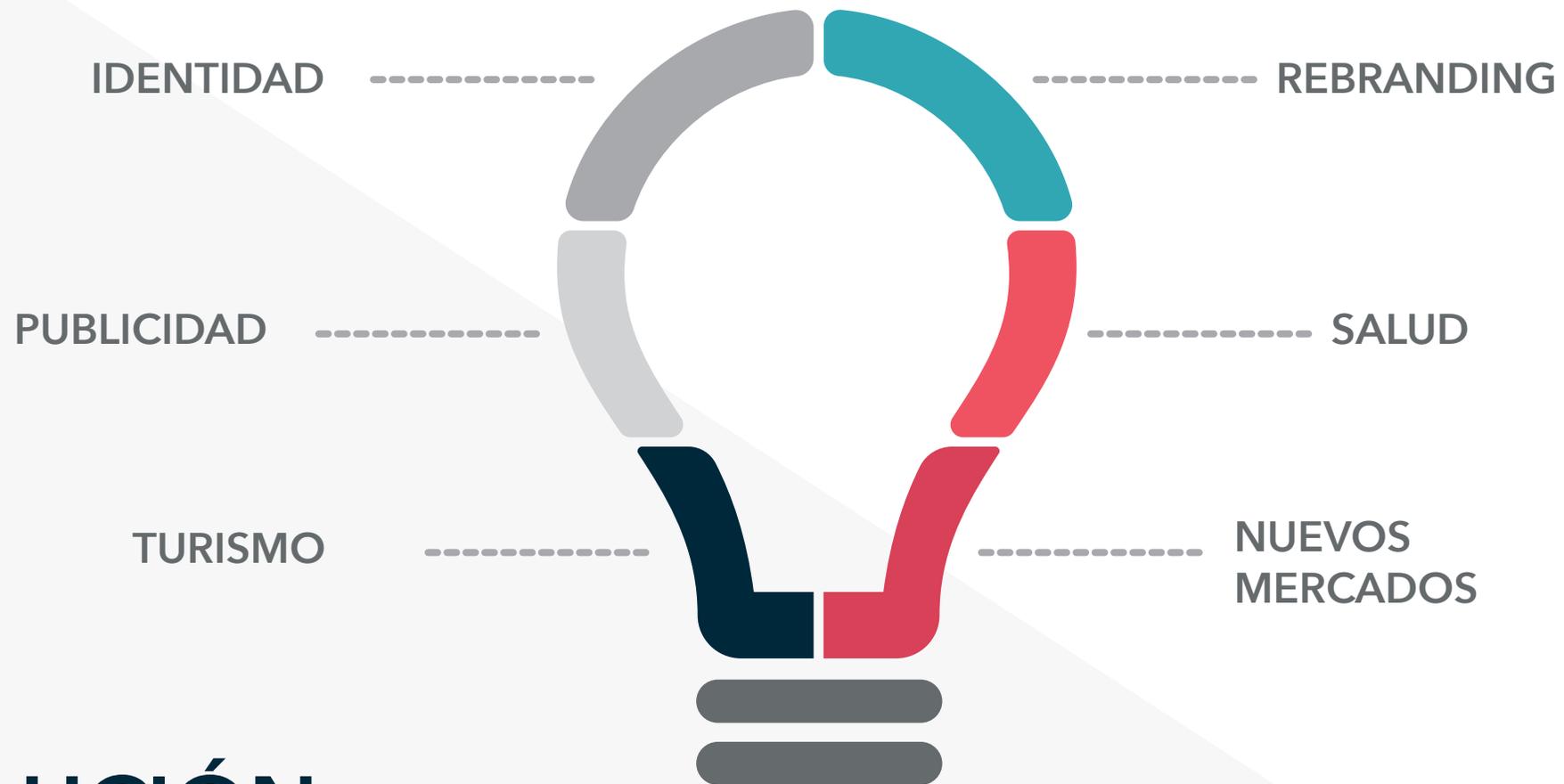
**2.5 MILLONES** DE PERSONAS  
VISITAN EL CENTRO HISTÓRICO  
**CADA FIN DE SEMANA**

# INSIGHT

---

**SON ASEADORES,  
NO BOLEROS**

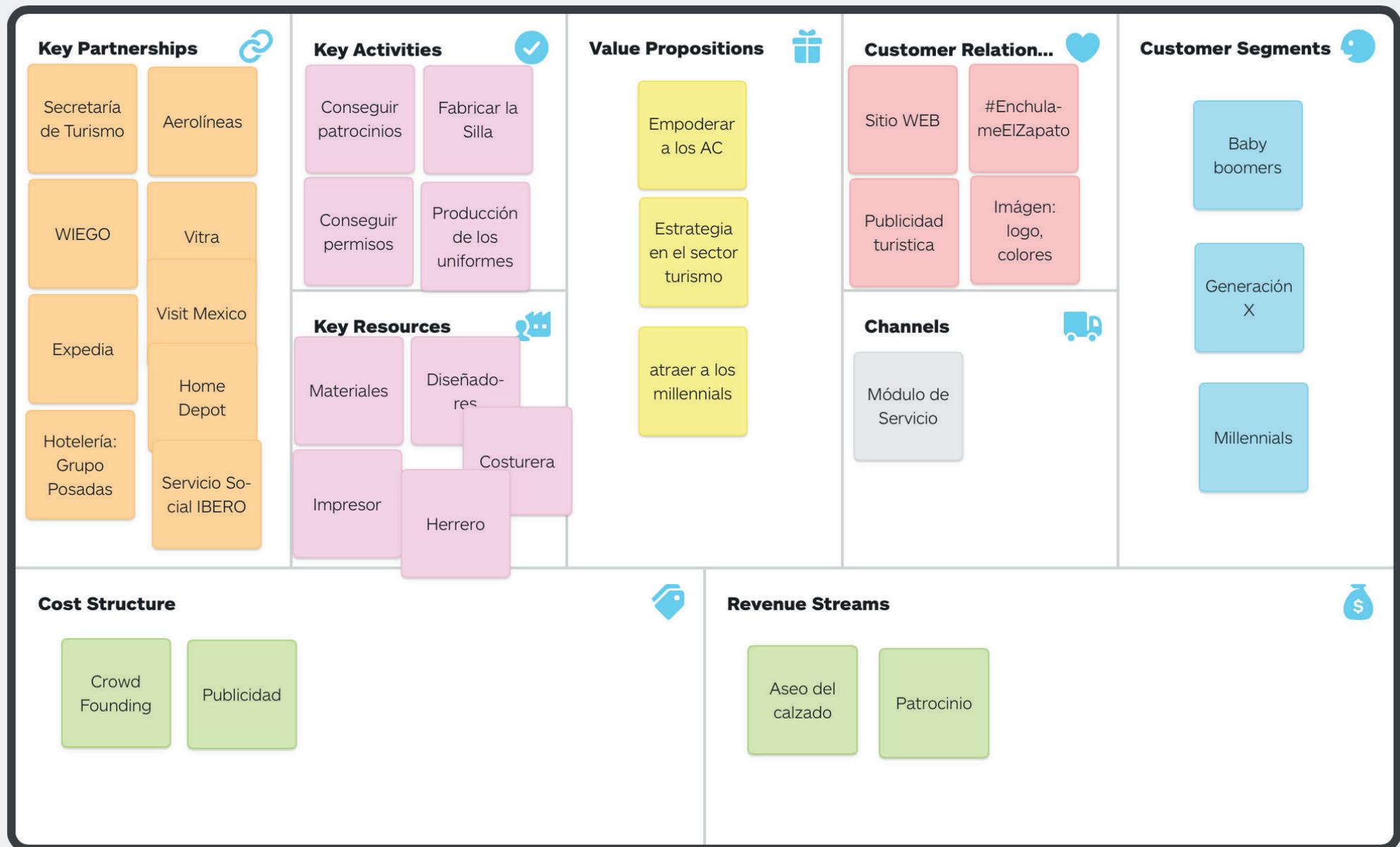
---



# SOLUCIÓN

Empoderar a los asesores 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

---



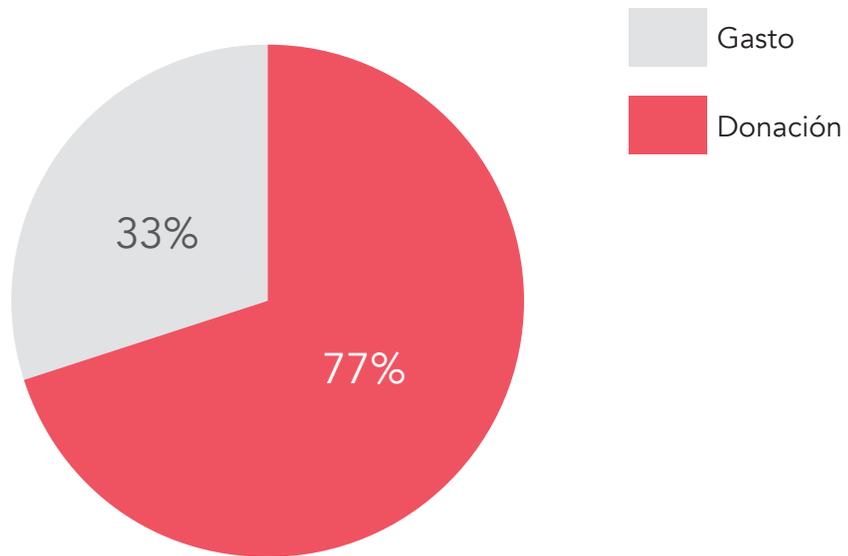
# IMAGOTIPO

---



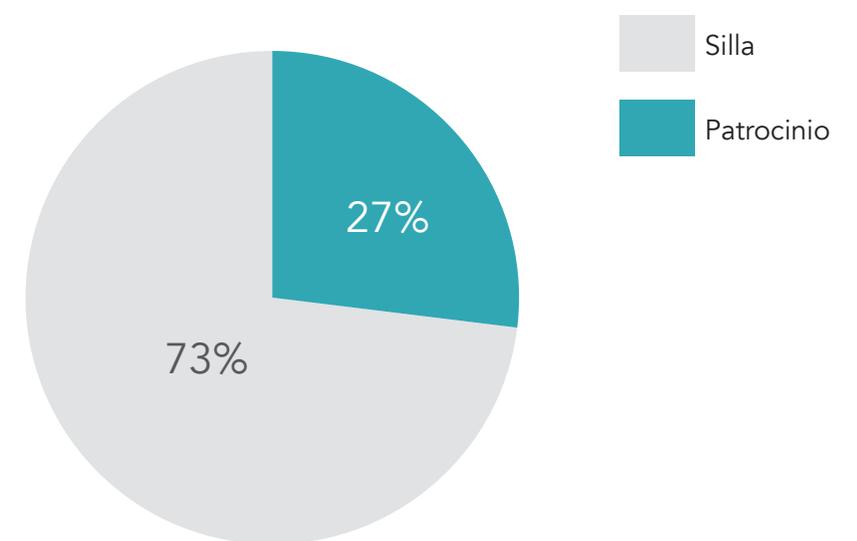
# COSTOS

## 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

---

**“Parado tengo más movimiento para hacerle así”**

**“Me calienta, me cubre esta parte y tengo mas libres las manos”**

**“Si pesa mucho se me arruinan las rodillas”**

**“Si es más sano bolear parado que sentado”**

**¡GRACIAS!**

---