



CANELA ✎

Canela es una app móvil que lleva a los mejores profesionales de maquillaje, peinado y manicure a tu casa, oficina, hotel o donde tú quieras

★
130

Valuación	\$14,000,000
Meta mínima	\$1,500,000
Meta máxima	\$2,000,000
Porcentaje a cambio	10.7143%
Meses de Pago	4 Meses



Invierte

Abierto a pagar con **wallet**

Inversión mínima total \$2,400

*El cobro se hará únicamente si el proyecto llega a la meta



CANELA

Snapshot Comentarios Legales

Perfil



Valuación	\$14 M
Industria	Life Style
Etapas	Seed
Meta máxima	\$2,000,000
Meta mínima	\$1,500,000
Porcentaje a cambio	10.71%
Quedan	15 días
Rondas	1
Seguidores	130
Inversionistas	125

★ Puntos Destacados ✎

Esta es la sección más importante de tu snapshot. Establece entre 2 a 5 puntos claves por los que los inversionistas deberían invertir en tu proyecto.

- ▶ **Farid Aouragh**, actual CEO y co-fundador de Canela, ha tenido cargos de alta dirección como CEO de Virgin Mobile, Yves Rocher, Condé Nast y Hachette Livre, además, es mentor Endeavor.
- ▶ Canela forma parte de los 2 programas de aceleración de negocios más exclusivos de la industria de las apps: Facebook Start y Google Advantage.
- ▶ Canela maquilló a más de 500 mujeres durante el evento PowerTrí Women de Adidas.
- ▶ Actualmente cuenta con más de 300 asesoras de belleza.
- ▶ **YUYA**, la youtuber más vista del mundo escogió a Canela para lanzar su marca de cosméticos **BaliadoJuntos**. Canela maquilló a más de 400 personas y medios para éste lanzamiento.

💡 Idea

CÓMO LLENARLO

Propuesta de negocio ✎

Problema

El tiempo se ha convertido en un bien escaso para las mujeres modernas mexicanas de la era digital. Son consumidoras de servicios "on-demand" porque les permite optimizar su tiempo. Sin embargo, la oferta de servicios on-demand no satisface actualmente a sus necesidades y exigencias.

Solución

Canela ofrece expertos con antecedentes rastreables y verificados que han sido seleccionados, desarrollados y certificados. Canela estandariza la calidad de sus servicios, garantiza la seguridad del cliente y del profesionalista de la belleza. Canela es la primera y única prestadora de servicios de representación para profesionistas independientes de la belleza a domicilio.

📊 Producto

CÓMO LLENARLO

Define tu oferta ✎

Tipo de producto

Etapas del producto

¿Cómo funciona?

CANELA es un servicio de belleza a domicilio que funciona a través de nuestra App y que se adapta al ritmo de las mujeres en la Ciudad de México. CANELA cuenta con un novedoso sistema de reservas práctico y efectivo, donde se puede agendar una cita a domicilio, oficina, hotel, o donde gustes, en ese momento, o a futuro.

¿CÓMO?

Escoge cualquier tipo de servicio de maquillaje, peinado o manicure. Se pueden reservar varios servicios. Selecciona la fecha, hora, ingresa tu tarjeta de crédito o débito, y listo, tu profesional estará en camino.

Showcase



Demo

https://youtu.be/Kg5Bs7Q_2zg

Mvp

Tipo	Explicación	Resultados	Siguiente paso
	Canela ofrece los servicios de expertos de la belleza a domicilio con antecedentes rastreados que han sido seleccionados, desarrollados y certificados. Un año en fase beta para afinar su modelo de negocio: ventas, afiliados en crecimiento constante.	Reconocida y premiada por Facebook y Google; utilizable para otros proyectos de servicios on demand. Hemos superado la venta de 1MM en octubre con 6,632 clientes con un 60% de recurrencia. Un año en fase beta para afinar su modelo de negocio: ventas.	Consolidación: Aumento de esfuerzos online, campaña disruptiva en marketing en CDMX, desarrollo de la marca, programas de fidelización y gamificación y CRM. Expansión a nivel nacional, sinergias con marcas de la industria de la belleza.

¿Dónde operas?

Operamos en la CDMX. Planes de crecimiento a nivel nacional después del primer financiamiento.



¿Qué tipo de mercado atacas?

Clientes Generales

Innovadores

Milenials, jóvenes que están casados con la tecnología y uso de las apps.

30 M

número de clientes

\$190 MM

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

La publicidad que se maneja es por medio de internet, Google, AdWords, redes sociales, y referencia de boca en boca. Influencers como bloggers y celebridades. Todos los canales de distribución son tecnológicos y llegamos a toda la gente que tenga un teléfono inteligente.

Clientes Generales

Mayoría Tardía

El mercado del embellecimiento de la clase media mexicana está en auge: la búsqueda de la belleza es un acto aspiracional y es el pilar del crecimiento de la industria.

20 M

número de clientes

\$190 MM

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

La publicidad que se maneja es por medio de internet, Google, AdWords, redes sociales, y referencia de boca en boca. Influencers como bloggers y celebridades. Todos los canales de distribución son tecnológicos y llegamos a toda la gente que tenga un teléfono inteligente.

Competencia

Recuerda que todos tenemos competencia u opciones existentes que ofrecen una solución al problema. Generamos una gráfica de posicionamiento para saber exactamente dónde estás en relación con la competencia. Elige 2 diferenciadores que te distinguen de tu competencia y con base a estos ubícate a ti y a tu competencia.

CANELA

*Arrastra los logotipos dependiendo el lugar donde se encuentren en tu tabla de competidores:

CENTRALGLAM

Cambiar logo

USER EXPERIENCE

GLAM2GO

Subir logo





Propuesta de valor

1. MODELO DE NEGOCIO SOSTENTABLE Y UNICO
2. PLATAFORMA ROBUSTA Y ESCALABLE
3. PROPUESTA MADURADA DESPUES DE UN AÑO EN FASE BETA
4. CALIDAD PRODUCTO ESTANDARIZADA
5. GARANTIA DE SEGURIDAD PARA EL CLIENTE Y PARA LA PRESTADORA DE SERVICIO

Los fundadores y consejeros se desempeñaron exitosamente en el ecosistema de Canela: Empresas de cosmetología y belleza, empresas de la era digital, empresas de representación y manejo de talentos. Desarrollado con barreras competitivas para hacerlo irreplicable a mediano plazo: el afiliado y el cliente se quedan porque creamos un ecosistema sostenible entre clientes, profesionistas, creadores de contenidos en belleza y marcas.

Negocio

[CÓMO LLENARLO](#)[Ver documento de cashflow](#)

Indicadores financieros

Concepto	Con Inversión	Sin Inversión
Ingresos Mensuales	\$1,313,833	\$297,880
Burn Rate Promedio	\$1,003,351	\$190,000
Meses antes de la 1ra venta	1	1
Punto de Equilibrio	3	9
CAPEX	\$182,000	\$182,000

Supuesto clave

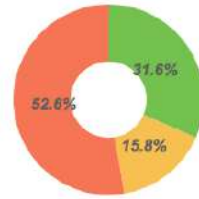
- Incremento de usuarios del 30% cada mes.
- Recurrencia en usuarios del 60% cada mes.
- Ventas que han incrementado 300% desde que se lanzó la app, hace 4 meses (sin ningún tipo de marketing).
- Hemos llegado a ventas de más \$100,000 pesos sin ningún tipo de marketing.
- Maquillamos para editoriales y hemos tenido menciones en el periódico Reforma, Club, Glamour, Cosmopolitan, Health and Beauty, Caras, Excelsior, RSPV, The Happening y más
- Realizamos el maquillaje para las editoriales de Fashion Week México 2017
- Fuimos líderes de opinión en la revista Cosmopolitan, dictando tendencias de peinados y maquillaje
- Maquillamos durante el lanzamiento y las activaciones de la nueva línea de maquillaje de Yuya
- Maquillamos a más de 500 mujeres durante el evento TriPower Women de Adidas
- Formamos parte de los dos programas de aceleración de negocios más exclusivos de la industria de las Apps, a los cuales sólo se accede por invitación

Facebook Starty *Google Advantages* son programas para ayudar a las empresas emergentes a consolidarse; no más de 30 emprendimientos son elegidos por estas plataformas en cada región y *Canela ha logrado ser invitada por ambas.*

Modelo de ingresos

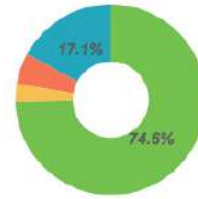
Se cobra una comisión de cada servicio que se da.

Fuente de Ingresos



Color	Descripción	Cantidad mensual
●	Producciones, comerciales, TV, editoriales, etc	\$300,000
●	Eventos Especiales: Bodas, Quinceaños, bautizos, etc.	\$150,000
●	App	\$500,000

Distribución de costos



Color	Descripción	Cantidad mensual
●	Ventas y Marketing	\$245,921
●	Mantenimiento app	\$10,000
●	Administrativos y Generales	\$17,400
●	Sueldos -RH	\$56,250

Equipo

CÓMO LLENARLO ⓘ

+
+

Tracción

CÓMO LLENARLO ⓘ

Tracción

Indicador	Explicación	Link / Valor / Unidades
Publicaciones en medios	Hemos trabajado en Fashion Week Mexico.	https://www.fashionweek.mx/yakampot-reflejo-una-tradicion/#:WQpL_1k1_Q
Exclusividades	Maquillamos a 500 mujeres durante la carrera PowerTri de Adidas en la Ciudad de México	http://www.adidaspowertri.mx/

Exclusividades	Somos los proveedores de maquillaje y peinado para las edecanes de Casinos Caliente durante 2018, año mundialista, que esperan sea el de más asistencia a sus centros de entretenimiento.	http://casino.caliente.mx/casino
Rondas de inversión	Tenemos a un inversionista que aportó \$500,000 en Enero 2018	\$500,000 pesos
Exclusividades	La aplicación cuenta con tecnología nativa con la capacidad de geolocalizar a sus profesionales tras la creación de una orden, por parte del cliente.	bit.ly/canelaios
Redes sociales	Gran receptividad en medios desde que la app salió en Enero de 2017.	instagram.com/appcanela
Propiedad intelectual, industrial y/o patentes	El código y todos sus componentes son propiedad de CANELA y por los cuales hemos recibido ofertas de terceros para usarlos como cimiento de nuevos desarrollos.	appcanela.com
Mentor	Facebook nos escogió en FbStart entre 34,000 apps que aplicaron, nosotros fuimos una de las apps seleccionadas para aceleramiento de 2017; nos otorgaron 40 mil dólares en especie.	\$40,000 USD
Publicaciones en medios	Hemos sido mencionados en Club Reforma, Cosmopolitan, Glamour, Discovery Chanel Health and Beauty.	appcanela.com
Alianzas	Fuimos los maquillistas de la puesta en escena de "Aventurera" durante el 2017	https://www.instagram.com/aventureramx/
Exclusividades	Fuimos los maquilladores durante el lanzamiento y conferencias de prensa de los cosméticos de Yuya, la youtuber más popular del mundo.	https://republiccosmetics.com/collections/yuya
Usuarios	Contamos con más de 6,000 usuarios registrados con muy poco esfuerzo de comunicación.	Personas registradas
Avance de una etapa a otra	En octubre del 2017 rebasamos 1 millón de pesos en ventas.	MXN
Alianzas	Hidelisa Beltrán fashion blogger preparará los looks para promover dentro de la nueva versión de la aplicación y contribuirá como editora de tendencias en el ecosistema de CANELA.	http://beautyjunkies.mx/
Mentor	Claudio Del Conde, fundador y director de Kichink será el aliado de CANELA para el desarrollo de la nueva tecnología aplicada en la siguiente versión de la Aplicación a publicarse en Abril.	https://www.kichink.com/
Exclusividades	Farid Auoragh Ex- CEO de Conde Nast, Virgin Mobile, e Yves Roche. Se vuelve inversionista y CEO de CANELA.	https://www.linkedin.com/in/farid-aouragh-4658b77f/
Alianzas	Realizamos el maquillaje y peinado de algunos de los nominados a los Arieles de 2017, de manera exclusiva.	http://www.academiamexicanadecine.org.mx/
Conferencias	Ofrecimos una conferencia sobre tendencias de maquillaje en Women's Weekend, 2017	http://womensweekend.com/lineup2017-mx/




Indicador	Explicación	Cómo lo enfrenta
Riesgo de operaciones (MKT y ventas)	Rotación de personal por tratos directos entre el cliente y el profesional	Ofrecemos capacitaciones gratuitas, horarios flexibles, salarios competitivos, y tenemos una gama de clientes muy amplia; al profesional no le conviene dejar de ser parte de la plataforma.

Plan

CÓMO LLENARLO 

KPIs

Con el objetivo de asegurar que la empresa va por buen camino, hay una serie de indicadores que debemos medir y reportar. Algunos KPIs se miden y reportan mensualmente, por ejemplo, las ventas de una empresa. Otros, como el desarrollo de un producto, ocurren trimestralmente. Indica hasta 5 KPIs que medirás y reportarás con su respectiva periodicidad.

Tipo	Nombre	Periodicidad	Descripción
	Servicios	Mensual	Los servicios han incrementado mensualmente entre el 25-30%
	Ventas	Mensual	Las ventas han incrementado un 30% mensualmente, sin ningún tipo de marketing.
	Usuarios	Mensual	No sólo crecemos en número de clientes, sino en la recurrencia, logrando que muchas de nuestras clientas pidan Canela habitualmente, hasta 1.6 veces al mes.




Objetivos de KPIs

Para poder cumplir los KPIs es necesario establecer estrategias medibles a corto plazo que cada área tenga que desarrollar y cumplir para poder llegar a los objetivos. Esto puede ser desde contratación de equipo a campañas de marketing, desarrollo del producto, etc.

KPI	Mayo 2018	Junio 2018	Julio 2018	Agosto 2018	Septiembre 2018	Octubre 2018
Servicios	2,400	3,000	-	-	-	-
Ventas	\$1,000,000	\$2,000,000	-	-	-	-
Usuarios	7,100	7,350	78,012	-	-	-

Milestones

Son eventos significativos que ocurren durante el desarrollo del proyecto, que generalmente están relacionados con un entregable final único. Por ejemplo, la terminación de un producto.

Tipo	Nombre	Descripción	Deadline
	Mejoras de la app	Contar con geolocalización precisa para clientes y profesionales · Chat entre profesionales y clientes · Iteraciones al Dashboard · Mejoras a los perfiles de los profesionales	Mayo/2018
	Reclutamiento	Tener a más de 150 profesionales trabajando en cada rubro de servicio	Mayo/2018
	Marketing	Consolidar la presencia en la CDMX con una fuerte campaña de marketing y con	Junio/2018



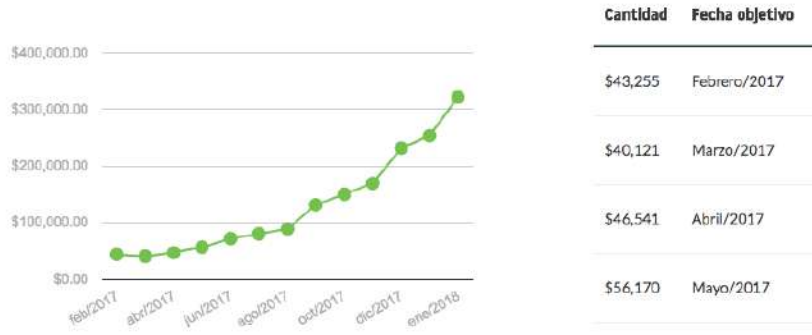
Expansión

Expansión a la República Mexicana: -Nuevo León -Jalisco -Quintana Roo -Morelos - Puebla

Enero/2019

Ingresos Objetivo

En esta sección deberás agregar las metas mensuales de ingresos. Establece metas mensuales durante el periodo que recibas la inversión y posteriormente establece metas trimestrales.



Asignación de Inversión