



## NOVADIAM

★  
51

Reciclamos anillos de compromiso que no se utilizan, recuperando el dinero invertido y conservando su valor sentimental



Valuación	\$8,347,321
Meta mínima	\$880,000
Meta máxima	\$1,200,000
Porcentaje a cambio	10.5423%
Meses de Pago	3 Meses



Invierte

## Inversión mínima total \$3,000

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

## Perfil



Valuación	\$8.347 M
Industria	Productos de Consumo
Etapas	Building
Meta máxima	\$1,200,000
Meta mínima	\$880,000
Porcentaje a cambio	10.54%
Quedan	24 días
Rondas	1
Seguidores	51
Inversionistas	4

## ★ 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.

- ▶ **Tamaño del mercado.** Un mercado enorme, inexplorado y con una proyección a nivel global!! Tan sólo en México el tamaño del target alcanza los 355 millones de pesos.
- ▶ **Experiencia y profesionalización.** Con más de 11 años de experiencia en el ramo joyero hemos adquirido los conocimientos necesarios para un rápido y seguro crecimiento.
- ▶ **Temática de crecimiento viral.** Al tratarse de anillos de compromiso, amor y desamores, el crecimiento viral es orgánico, ideal para un fácil y económico posicionamiento de mercado.
- ▶ **Diferenciación.** A la fecha somos una empresa única; más generosa que cualquier casa de empeño. Más confiable que cualquier joyería. SIN COMPETENCIA PROBADA A NIVEL GLOBAL.
- ▶ **Apoyo social.** Ayudamos a cerrar ciclos sentimentales al deshacerse de aquella pieza que recuerda lo doloroso de las separaciones. Además que asistimos en la recuperación que se hizo en esa inversión.
- ▶ **Inventario y materia prima sin depreciación.** El de oro y diamantes se cotiza como método de inversión. Y una de las inversiones más seguras en todo el mundo. Más del 12% de crecimiento anual

## 💡 Idea

CÓMO LLENARLO

## Propuesta de negocio

## Problema

Uno de los momentos más significativos en la vida es la entrega de un anillo de compromiso, sin embargo, no siempre terminan en un final feliz. Entre parejas que rechazan la propuesta de matrimonio, otros tantos que sí entregan el anillo pero no se concreta en una unión y la alza en la tasa de divorcio. Seguro nos dejan dos cosas; un corazón afligido y un anillo sin un propósito.

## Solución

En NOVADIAM reciclamos esos anillos de compromiso que ya no se utilizan y les damos al cliente 4 opciones: a) Valuarlo profesionalmente; b) Colocarlo en consignación en nuestra plataforma; c) Fundirlo y crear otra pieza; d) Revenderlo a un mayorista. En cualquiera de ellas obtendrá; Mínimo el doble de lo que pueden llegar a obtener si lo empeñan. Una réplica de su anillo.

## 📦 Producto

CÓMO LLENARLO



## Tipo de producto

Servicio

## Etapa del producto

Final

## ¿Cómo funciona?

NOVADIAM Es un servicio de reciclaje de anillos de compromiso.

Recibimos la solicitud de trabajo de un cliente a través de nuestra plataforma web. Si pasa el primer filtro virtual de seguridad (Preselección) y acepta nuestros términos y condiciones; le otorgamos al cliente un folio, etiqueta y una guía prepagada para que nos envíe físicamente la joya a nuestras oficinas. Todos los envíos son asegurados.

Una vez en nuestras instalaciones, los anillos pasan por un proceso de control:

1. **Entrada:** Se registra la entrada en nuestro sistema, informando que hemos recibido el anillo
2. **Limpieza:** La pieza se limpia con ultrasónico y lejía
3. **Identificación:** Se hace un primer filtraje para verificar los siguientes puntos

- a. Apariencia visual del anillo
- b. Cuenta con gema preciosa
- c. El metal es considerado joya
- d. Es necesario desmontar la(s) gema(s) central(es)
- e. Es posible desmontar la(s) gema(s) central(es)
- f. Cuenta con algún símbolo o marca de identificación único

4. **Registro cliente:** Se registra la información obtenida en nuestro sistema. Se notifica al cliente acerca de estos resultados, y de querer seguir con el proceso, se le ofrecen cuatro opciones que se podrían hacer con su joya:

### a. VALUARLO PROFESIONALMENTE

- i. La joya se pule y limpia
- ii. Se escanea el anillo (en 3D, video y fotográficamente)
- iii. La(s) gema(s) central(es) se desmonta(n) para evaluarla(s) profesionalmente (GIA).
- iv. Se hace el proceso de tasación de las piedras preciosas y del metal montado.
- v. Se emite por escrito el avalúo y se registra en nuestro sistema
- vi. Se hace el cobro al cliente.
- vii. Se regresa al cliente; en estuche y con su avalúo. Así puede revenderlo a un tercero.

### b. COLOCARLO EN CONSIGNACIÓN EN NUESTRA PLATAFORMA

- i. La joya se pule y limpia
- ii. Se escanea el anillo (en 3D, video y fotográficamente)
- iii. La(s) gema(s) central(es) se desmonta(n) para evaluarla(s) profesionalmente (GIA).
- iv. Se hace el proceso de tasación de las piedras preciosas y del metal engastado.
- v. La pieza la colocamos en consignación en nuestra plataforma un máximo de 90 días.
  1. Si la pieza es vendida a un tercero, se emite la transferencia a nuestro cliente por el valor del monto vendido, menos nuestras comisiones
  2. Si la pieza no se ha vendido al término de los 90 días, el cliente tiene la oportunidad de elegir, de nueva vez, alguna de las 4 opciones que le manejamos en un principio.

### c. FUNDIRLO PARA CREAR OTRA PIEZA

- i. La joya se pule y limpia
- ii. Se escanea el anillo (en 3D, video y fotográficamente)
- iii. La(s) gema(s) central(es) se desmonta(n) y el metal precioso se funde
- iv. El cliente elige, en nuestro catálogo virtual, la nueva pieza a fabricar con su metal
- v. Se hace el cobro debido al cliente
- vi. Fabricamos la joya.
- vii. Se envía la nueva pieza de joyería.

### d. REVENDERLO A UN MAYORISTA

- i. La joya se pule y limpia
- ii. Se escanea el anillo (en 3D, video y fotográficamente)

- iii. La(s) gema(s) central(es) se desmonta(n), separándolos del metal.
- iv. Se hace el proceso de tasación de las piedras preciosas (GIA) y del metal engastado
- v. El metal y las gemas se ofrecen a un tercero mayorista (por un máximo de 180 días)

En cualquiera de las cuatro opciones, se le otorgan al cliente dos beneficios diferenciadores:

1. Se crea una réplica del anillo de compromiso, visualmente idéntica, pero sin valor comercial, tratando de conservar lo que pudo llegar a tener un peso sentimental importante, pero recuperando el dinero invertido en la joya.
2. Se graba y registra la pieza en nuestro sistema de Símbolo de Identificación Único NOVADIAM (SIUN). Nos ayuda a rastrear e identificar la pieza con el paso del tiempo, luchando contra la estafa, robo y pérdida de joyería.

## Showcase



**Novadiam**  
Reciclaje de anillos

**Opción dos:**  
La recibimos a consignación. Si queremos obtener algo de utilidad esta es tu mejor opción, podría venderlo con certificado gemológico y avalúo profesional. Lo colocamos en nuestro catálogo virtual y miles de personas podrán renovar su historia.

## Demo

<https://vimeo.com/265288234/>

## Mvp

Tipo	Explicación	Resultados	Siguiente paso
	Se ofreció el servicio, ya en forma, a mi círculo más íntimo de amigos (25 personas)	Encontramos los siguientes resultados: Se proveyeron 6 servicios de avalúo Se proveyeron 3 servicios de consignación Se proveyeron 1 servicios de revenderlo a mayoristas	Escalar a una prueba comercial en físico.
	Validamos la idea con nuestro primer círculo de influencia; hermanos, padres, pareja y/o hijos. Buscando la magnitud del mercado	De cinco personas que conformaban este primer círculo, 2 eramos mercado potencial de NOVADIAM	Ofrecer el servicio a estas dos personas.
	Ofrecer el servicio de RECICLAJE DE ANILLOS a través de una joyería local. Esta, nos los pasaba, y NOVADIAM los reciclaba; valuación, consignación física y/o remanufactura; sin plataforma virtual de consignación, ni página web, ni replica.	Se vendieron 18 servicios de valuación y consignación física en 6 meses. No se hizo ninguna promoción virtual ni campaña publicitaria, Sólo un boca en boca orgánico.	Replicar este proceso en una plataforma virtual, Publicitándonos en redes y poniendo en práctica el proceso de recepción virtual de anillos.

## ¿Dónde operas?

En esta primera etapa de ventas, estamos operando en Michoacán, Sin embargo, el financiamiento lo estamos esperando para virtualizar nuestra operación y operar en toda la república. Pudiendo aumentar actividades en toda America Latina



## ¿Qué tipo de mercado atacas?

### Divorciados

Mayoría Temprana

Matrimonios que se separaron. Datos del INEGI nos arroja un 25.3% de divorcios por año. La estadística proyectada para este 2018 nos da 87,197 anillos 'divorciados' por año

**80 K**

número de clientes

**\$180 M**

Valor del Mercado

#### ¿Cómo llegar a ellos?

Siendo un nicho mas maduro, la idea es con un sistema de premiación gracias a un boca en boca. Además de un acercamiento a través del los juicios de divorcio. Aunado a posicionamiento en redes.

### Rechazados

Innovadores

Clientes que compraron un anillo de compromiso, sin embargo, su pareja, no les aceptó la propuesta. Según estadísticas americanas, el 15% de las mujeres casadas, rechazaron un anillo de compromiso en su vida.

Tan solo en México, nos arroja un total de 2,537 anillos "rechazados" por año.

**23 K**

número de clientes

**\$45 M**

Valor del Mercado

#### ¿Cómo llegar a ellos?

Es un mercado joven, pudiendo llegar a ellos a través de posicionamiento en redes. Y en convenios con joyerías.

### Descomprometidos

Adopción Temprana

Parejas que aceptaron el compromiso pero finalmente no culminó en un matrimonio. El 28% de los compromisos se disuelven y no terminan en una boda (según revista TIME)

Tan solo en México, nos arroja un total de 60,821 anillos "descomprometidos" por año

**56 K**

número de clientes

**\$130 M**

Valor del Mercado

#### ¿Cómo llegar a ellos?

Hay dos acercamientos, a través de gran posicionamiento en redes y en grupos de ayuda o terapias para estas personas descomprometidas. También podemos llegar a ellos con convenios bilaterales con joyerías.

## 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.

NOVADIAM

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

<http://www.ido...>

<https://www.wo...>

Joyerías

Casas de Empeño

ACCESIBILIDAD DE PRECIO



## Propuesta de valor

Reciclamos anillos de compromiso al ofrecer cuatro opciones para recuperar el dinero invertido en ellos. En cualquiera de ellas obtendrá, por lo menos, el doble de lo que pueden llegar a obtener si lo empeñan o tratan de venderlo a joyerías. Además otorgamos dos diferenciadores importantes:

1. Le otorgamos al cliente un anillo réplica (visualmente idéntico al original). Así, puede conservar el peso sentimental en la réplica y recuperar el valor monetario del original.
2. Impregnamos el proceso, y las piezas, con un identificador inviolable (láser en la piedra central) para poder rastrear y localizar anillos que pudieran ser robados o extraviados.

## Negocio

CÓMO LLENARLO 

[Ver documento de cashflow](#)

## Indicadores financieros

Concepto	Con Inversión	Sin Inversión
Ingresos Mensuales	\$310,790	\$89,000
Burn Rate Promedio	\$236,252	\$55,000
Meses antes de la 1ra venta	1	1
Punto de Equilibrio	5	3
CAPEX	\$810,000	\$125,000

## Supuesto clave

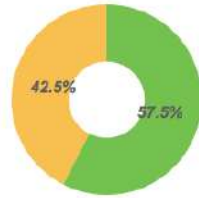
Necesitamos llegar a vender 100 servicios mensuales  
A partir del 3er mes tener un crecimiento del 4% mensual en servicios ofrecidos

# Modelo de ingresos

Tenemos dos modelos de ingresos

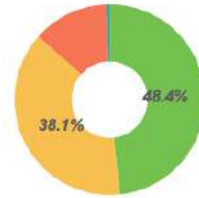
1. Modelo por venta de servicios. Utilizado para el servicio de *avalúo profesional* y para el servicio de *transformación por otra pieza*
2. Modelo por comisionista. Utilizado para el servicio de *revendedor a mayorista* y para el servicio de *consignación*

## Fuente de Ingresos



Color	Descripción	Cantidad mensual
●	Venta de servicios	\$234,256
●	Comisionista	\$173,097

## Distribución de costos



Color	Descripción	Cantidad mensual
●	Ventas y Marketing	\$81,600
●	Sueldos y RH	\$64,333
●	Administrativos y Generales	\$21,800
●	Investigación y Desarrollo	\$1,019

## Equipo

CÓMO LLENARLO ⓘ

+ +

<p>Jacqueline De La ... Asesor Comercial</p> <p>Ventas y atención al cliente para servicios Retail NOVADIAM</p> <p>f t</p>	<p>Jonatan Esquivel IT</p> <p>Soporte y desarrollo tecnológico</p>
<p>Nacho Corona Orfebrería</p> <p>Fabricación y reparación de los anillos de compromiso y réplicas que quiere el cliente</p>	<p>Gabriela Acuña Gómez Gerencia operativa</p> <p>Gestión y administración de procesos internos</p> <p>in</p>
<p>animaciones@xubax... Gráfico y Diseño 3D</p> <p>Diseño gráfico y diseño 3D de anillos para las réplicas</p>	<p>Cristofferson Reyes Director</p> <p>Soy Gemólogo y fundador de NOVADIAM.</p> <p>f t in</p>

## Tracción

Indicador	Explicación	Link / Valor / Unidades
Publicaciones en medios	Publicación que diferentes medios publicitarios como revista, radio y Tv	Impactos
Redes sociales	Comenzamos actividades en Facebook y tuvimos una muy buena respuesta. Con una mínima inversión obtuvimos mas de 3mil impactos.	<a href="https://www.facebook.com/novadiamrecicladedeanillos/">https://www.facebook.com/novadiamrecicladedeanillos/</a>






## Riesgos

Indicador	Explicación	Cómo lo enfrenta
Riesgo de operaciones (MKT y ventas)	Como siempre, un nuevo proceso o empresa tendrá el desafío de la penetración al mercado	Con campañas de publicidad y a través de las asociaciones ya mencionadas
Riesgo de manufactura	Un riesgo detectado es que nos sobrepase la demanda para la capacidad instalada que tenemos actualmente.	La manera de enfrentarlo es agregar maquinaria a nuestro proceso para aumentar la capacidad instalada, de 50 piezas al mes a mas de 200.

## Plan

## 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
	Ventas \$	Mensual	Las ventas mensuales, serán un KPI básico a medir mes a mes. Dividiremos la estadística por tipo de servicio vendido
	Tasa de conversión	Mensual	Tasa de conversión para mostrar el esfuerzo y eficiencia del área de ventas. Se obtiene dividiendo la cantidad de servicios concretados / leads generados
	Servicios concretados	Mensual	Número de servicios concretados en el mes
	Servicios de fabricación de joyería	Mensual	Servicios de Réplicas concretados + Servicios de transformación
	Leads generados	Mensual	Número de leads generados en el mes. Un lead se considera a un prospecto que preguntó por nuestros servicios en cualquier forma de contacto: Telefónico, correo, redes sociales y blogs.




## 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
Ventas \$	\$67,170	\$99,140	\$67,300	\$151,410	\$229,630	\$233,875
Tasa de conversión	11 %	10 %	10 %	14 %	18 %	17 %
Servicios concretados	41	62	40	96	145	143
Servicios de fabricación de joyería	25	37	24	57	87	87
Leads generados	372	620	400	685	805	841

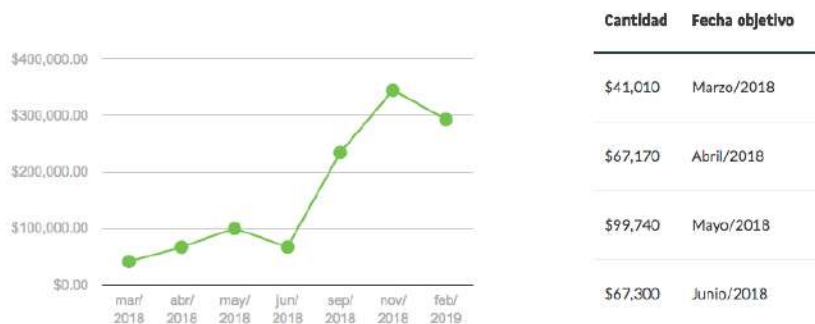
## Milestones

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
	1er venta virtual	Primer venta virtual de servicios	Febrero/2018
	Compra de maquinaria	El momento en que podamos completar la maquinaria necesaria para aumentar nuestra capacidad instalada.	Junio/2018
	Valuación de anillo de 100k	Valuación de anillo de más de \$100,000.00 pesos	Octubre/2018

## 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



En esta sección deberás describir cómo vas a asignar la inversión total que recibe tu proyecto. Podrás establecer un porcentaje y una breve descripción sobre cómo se utilizará.

<b>Porcentaje Destinado</b>	<b>Explicación</b>
24.00 %	Para los primeros tres meses de operación del negocios: Personal, servicios, rentas y publicidad
76.00 %	Inversión necesaria para la adquisición de maquinaria para la identificación y tasación de gemas. Así como para equipo de fabricación de joyería.