

**Nombre de proyecto:** CUK-KIT

**Carrera:** Relaciones Internacionales y Maestría en Mercadotecnia  
[analaureveralopez@gmail.com](mailto:analaureveralopez@gmail.com)

**Página web:** [https://www.instagram.com/cuk\\_kit/](https://www.instagram.com/cuk_kit/)  
<https://youtu.be/4IZRukVPbLA>

**Emprendedor principal:** Ana Laura Vera López

**Correo electrónico:**

**Video del emprendimiento:**

**Fundación:** 2020

**Descripción del emprendimiento.**

Es una manera fácil y divertida de crear galletas deliciosas sin salir de casa. Cuk-Kit se encarga de la parte pesada del proceso, y los clientes se encargan de lo divertido: decorar, hornear y comer.

**Problema que resuelve.**

Entretención familiar offline. Dan la posibilidad de crear galletas a prueba de fallas y sin complicaciones.

**Productos y servicios.**

Kits con con 6, 8, 12, 18 o 24 bolitas de la receta secreta de masa de galletas, una gran variedad de toppings con los que pueden personalizarlas y elementos para enriquecer la experiencia.

**Fuentes de ingreso.**

Empresa de bienes de consumo y obtenemos un margen de utilidad a partir de la venta de los kits así como la venta de toppings opcionales.

**Clientes.**

Familias con hijos pequeños que buscan entretenimiento sano. En este momento tenemos cobertura dentro del área metropolitana de la CDMX. El perfil que concentra la mayoría de nuestras ventas, son mujeres entre 30 y 40 años con un nivel socioeconómico A, B y C+.

**Competencia.**

Directa: empresas de postres hechos en casa, restaurantes, cafeterías, marcas en autoservicios como Betty Crocker y Pillsbury.  
 Indirecta: empresas de entretenimiento en casa.

**Ventajas competitivas y diferenciadores.**

Es de las primeras empresas en generar este modelo de negocios con enfoque en el entretenimiento familiar eliminando los puntos de dolor en el proceso de cocinar. Los diferenciadores son la receta secreta, la imagen que se está construyendo en torno a ella y el nivel de personalización de los kits.

**Industrias relacionadas.**

Retail/E-commerce, Food-Agriculture.

**Etapa de desarrollo y validación del mercado**

**Etapa de desarrollo: Fase Crecimiento** – En fase de crecimiento, sin embargo, se puede seguir iterando y mejorando el producto así como el modelo de negocio.

**Validación con el mercado.**

Si, se hicieron varias pruebas con posibles clientes, se mejoraron procesos y se lanzó el MVP. Actualmente han tenido cuatro meses de operaciones con aproximadamente 1000 galletas vendidas.

**Capital invertido**  
\$10,000.00 MXN

**Inversión requerida**  
\$20,000.00 MXN

**Sobre el equipo**

**Número de integrantes**

2,  
alumnos del ITAM

**Carreras**

Relaciones Internacionales,  
Maestría en Mercadotecnia,  
Administración y Candidato  
en Maestría en Tecnologías  
de la Información y  
Administración

**Interés en Mentorías**

1	Desarrollo de Plataforma Web y/o Aplicación	6	Pitch
2	Marketing Digital	7	Valuación de la Empresa
3	Modelo de Negocio	8	Legal
4	Modelo Financiero	9	Levantamiento de Capital
5	Desarrollo de Producto		