

<p>Pitch</p> <p>Levantamientos topográficos terrestres y aéreos en 2D y 3D por medio de la tecnología láser.</p>		<p>StartUp</p> <p>Web: https://www.facebook.com/redimec15</p> <p>Tipo de industria: Construcción</p> <p>Fecha de fundación: 2015</p> <p>Contacto</p> <p>Nombre: Ernesto J. Arellano Tuz E-Mail: earellat2003@gmail.com Teléfono: 9991403232</p> <p>Información Financiera</p> <p>Volumen de ventas Ingresos, costos y utilidades (5 años)</p> <p>Administración</p> <p>Nidia M. Espadas Uitz</p> <p>Asesores/Mentores</p> <p>SUM STARTUP MEXICO CAMPUS MERIDA</p> <p>Alianzas estratégicas</p> <p>Sistindacema TMX</p>
<p>Problema</p> <p>Hemos detectado en la península de Yucatán varios bancos de materiales, cenotes, grutas, cuevas y construcciones antiguas que están abandonadas.</p>	<p>Solución</p> <p>R3DIMEC realiza levantamientos topográficos con una precisión milimétrica de la geometría del lugar la cual se utiliza para la preservación, restauración y conservación de estos lugares. Estamos innovando en la forma de hacer levantamientos.</p>	
<p>Resumen de negocios</p> <p>Hemos realizado el levantamiento 3D del Teatro Peón Contreras, La catedral de Mérida y el edificio de la SSP. Actualmente realizamos el levantamiento 3D de un cenote ubicado en Yalcoba.</p>	<p>Equipo de trabajo</p> <p>Por el momento cuento con dos especialistas para el trabajo. Ing. Físico Ernesto Arellano Tuz Ing. Jorge Pérgola. Especialistas en levantamientos 3D con tecnología láser.</p>	
<p>Mercado</p> <p>Sector privado Instituciones Gubernamentales Industria Arquitectos Constructoras</p>	<p>Estrategia de mercado</p> <p>Ventas directas Oficina Página de internet Redes sociales</p>	
<p>Modelo de negocios</p> <p>¿Cómo genero dinero? Venta de información del levantamiento: nube de puntos, planos, cortes, recorridos virtuales, impresiones 3D. ¿Cuáles son mis gastos? El gasto principal es el equipo, pero por el momento lo estoy rentando, mano de obra, viáticos, computadora, transporte. ¿Cuáles son mis ganancias? Tenemos una utilidad del 80% descontando los gastos</p>		
<p>Competidores</p> <p>¿Quién es mi competencia directa e indirecta? Sistindacema TMX ¿Qué están haciendo actualmente? Escaneo de plataformas y servicios varios</p>		<p>Ventaja competitiva</p> <p>¿Por qué soy diferente? Costo, tiempo, innovación y compromiso ¿En qué aspectos tengo ventaja? En la innovación del servicio ¿Cuál es mi magia? Buscar nuevos nichos de mercado usando esta tecnología.</p>
<p>Inversión esperada</p> <p>¿Cuánto espero recibir? 2,500,000 de pesos ¿Por qué lo necesito? Para comprar equipo, mano de obra e investigación. ¿Cómo lo voy a invertir? Comprando Escáner Laser, Computadoras y mano de obra</p>		<p>Pasos a futuro</p> <p>¿Cuáles son mis próximos objetivos? Ya estamos constituidos legalmente ¿A dónde quiero llegar? Todo el Mundo ¿Puedo crecer, hacia dónde? De Yucatán hacia el Mundo</p>