|  |  |
| --- | --- |
| **Pitch**AMAA’IN Cosmetics es la primera marca de maquillaje de alta calidad enfocada en destacar y proyectar la belleza, fuerza y diversidad de la cultura colombiana y latina; a través de la renovación de la idea tradicional y estándares de la industria de maquillaje **Producto**Productos de maquillaje elaborados con ingredientes naturales, de alta calidad y precios asequibles, que cuentan con diseños glamurosos y cómodos para el consumidor. Además, nuestros empaques cuentan con un sistema de refill perfecto para renovar los productos con un mínimo impacto al medio ambiente **Problema**La tendencia a considerar que las marcas de maquillaje extranjeras superan en calidad a las nacionales hace que los usuarios prefieran las primeras, a pesar de los altos costos que implica. Además, en muchos casos los productos se vencen antes de que se terminen por completo haciendo que parte de la inversión se pierda.**Mercado Objetivo**En Colombia, el sector de maquillaje tiene un tamaño total de 540 millones de dólares. El 97% de las mujeres entre 16 y 50 años en Colombia utilizan maquillaje, con un consumo per cápita de 300000 pesos anuales. Como empresa nueva abarcaremos un mercado objetivo de 1000 millones de pesos anuales que corresponde al 0,05% del mercado total de maquillaje en Colombia. **Equipo**Tatiana, Paula y Camila. Tres ingenieras químicas apasionadas y conocedoras de la industria del maquillaje. Orgullosas de quienes somos y de nuestra cultura, por lo que tenemos la firme intención de revolucionar la idea tradicional del maquillaje buscando generar con nuestra marca un sentimiento de orgullo por nuestra cultura y convertirnos en la representación de millones de latinos que se encuentran alrededor del mundo **Tracción**En etapa inicial de validación realizamos un evento online para dar a conocer la marca en el que tuvimos 38 personas inscritas de 43 que mostraron interés en el evento. **Ventas/Estrategia de Mercadeo**Creación de página web y campañas por redes sociales. **Modelo de negocio**Es un modelo B2C en el que las ventas representan el modelo de ingresos y se llevarán a cabo principalmente a través de un sitio web y redes sociales. **Competidores**En etapas iniciales serán las marcas de maquillaje nacionales que han adquirido un alto reconocimiento y aceptación. A futuro esperamos competir directamente con marcas internacionales**Ventaja competitiva**Somos la primera marca que proyecta la belleza de ser latino en el diseño de los productos. Nuestra marca será de alta calidad con precios más asequibles que las marcas extranjeras. Ofrecemos un sistema de “refill” para reducir nuestra huella ambiental y un tamaño mini portable para brindar comodidad y practicidad a todos nuestros clientes.  | **Perfil de la Empresa**amaaincosmetics.comIndustria: producción-consumo masivo[#] Empleados: 3 socios – 1 contratoFundado: Agosto/2020**Contacto**CEO Paula Andrea Ayala Talero pa.ayala1388@gmail.com3123523969**Info. Financiera ([COP/USD])**Monto de inversión: 100’000.000Tiquete: 30’000.000**Gerencia**CEO: Paula Andrea Ayala Talero COO: Tatiana Andrea Perea Cubides. CFO: Maria Camila Ortiz Suárez**Ubicación**Bogotá |