

COMERCIALIZACIÓN

InnPets

Proyecto Integrador

Ávila, Julieta Carolina – Legajo: 14099

Bekerman, Anastasia - Legajo: 14103

Dominguez Scattareggia, Ana Paula - Legajo: 14071

Fernandez Herrero, Juan Ignacio – Legajo: 13711



Contenidos

Nombre del proyecto.....	2
Problema o necesidad (desde el cliente)	2
Desde el tutor de mascotas.....	2
Desde el profesional del sector	2
La raíz del problema	2
Visión y propósito	2
Visión	2
Propósito	3
Objetivos estratégicos.....	3
Corto plazo:	3
Mediano plazo:.....	3
Largo plazo:	3
Supuestos clave	3
Características personales y profesionales del equipo de trabajo.....	4



Nombre del proyecto

InnPets *La superapp del cuidado pet*

Problema o necesidad (desde el cliente)

El problema central que da origen a InnPets se puede analizar desde dos tipos de clientes:

Desde el tutor de mascotas

El dueño de una mascota en Argentina hoy enfrenta una experiencia de cuidado completamente fragmentada. No existe un lugar único donde pueda guardar el historial clínico de su animal, coordinar una consulta veterinaria de urgencia, contratar un paseador de confianza o reservar una guardería. Cada necesidad implica buscar en canales distintos —grupos de WhatsApp, Instagram, recomendaciones de boca en boca— sin garantías de calidad, seguridad ni seguimiento. La información se pierde entre papeles, conversaciones y distintos proveedores. El resultado es una experiencia caótica, poco confiable y sin trazabilidad para quien quiere cuidar bien a su mascota.

Desde el profesional del sector

Paseadores, veterinarios, peluqueros y cuidadores de mascotas operan hoy de manera informal y sin herramientas digitales adecuadas. Gestionan su agenda por WhatsApp, no tienen forma de llegar a nuevos clientes de manera sistemática, no pueden construir una reputación digital sólida ni escalar su negocio. Carecen de una plataforma que los profesionalice y les permita crecer.

La raíz del problema

Un mercado que mueve muchísimo dinero —8 de cada 10 hogares argentinos tienen mascota y el 94% está dispuesto a invertir en su bienestar— pero que sigue funcionando de manera analógica, desconectada y sin estándares de calidad ni digitalización.

Visión y propósito

Visión

Ser el ecosistema digital de referencia para el cuidado de mascotas en Argentina y, a mediano plazo, en toda Latinoamérica; ordenando, conectando y elevando la calidad del vínculo entre tutores, mascotas y profesionales del sector.



Propósito

InnPets existe para digitalizar y ordenar el ecosistema pet, facilitando el acceso a servicios de calidad de forma simple, segura y desde un solo lugar. Busca mejorar la experiencia tanto del tutor como del profesional, poniendo el bienestar animal en el centro.

Objetivos estratégicos

Se identifican los siguientes objetivos estratégicos ordenados por horizonte temporal:

Corto plazo:

- Validar el modelo de negocio con usuarios reales, obteniendo tracción medible tanto en tutores como en prestadores de servicios.
- Desarrollar y lanzar las funcionalidades core de la plataforma: perfil clínico digital, agenda de turnos y conexión con paseadores.

Mediano plazo:

- Escalar la base de usuarios y prestadores a nivel nacional, incorporando progresivamente nuevas categorías de servicios (peluquerías, guarderías, especialistas).
- Posicionarse como la plataforma referente del sector pet en Argentina, construyendo una marca reconocida y confiable.
- Desarrollar el marketplace de servicios como fuente de ingresos principal y sostenible.

Largo plazo:

- Expandir el modelo a otros mercados de la región, replicando el ecosistema en países con estructuras similares del sector pet.
- Convertirse en la infraestructura digital del cuidado animal en Latinoamérica.

Supuestos clave

Los supuestos clave son las hipótesis sobre las cuales se sostiene el modelo. Si alguno de estos se demuestra falso, el negocio deberá ajustarse.



Supuesto 1 — Disposición a digitalizar el cuidado: Se asume que los tutores de mascotas están dispuestos a migrar desde canales informales (WhatsApp, Instagram, boca en boca) hacia una plataforma centralizada, a cambio de mayor comodidad, seguridad y organización.

Supuesto 2 — Masa crítica de profesionales: Se asume que existe suficiente cantidad de paseadores, veterinarios y otros prestadores dispuestos a incorporarse a la plataforma y a modificar su forma de trabajo actual para operar de manera digital.

Supuesto 3 — Monetización del servicio: Se asume que los usuarios (tutores y/o profesionales) están dispuestos a pagar, ya sea mediante suscripción, comisión por transacción u otro mecanismo, por el valor que ofrece la plataforma.

Supuesto 4 — Confianza en la plataforma: Se asume que los tutores confiarán en la plataforma para gestionar información sensible de sus mascotas (historial clínico, datos personales) y para contratar servicios con personas desconocidas.

Supuesto 5 — Mercado sin competidor dominante: Se asume que en Argentina no existe aún un competidor con posición dominante en este espacio, lo que deja una ventana de oportunidad real para InnPets como primer entrante consolidado.

Supuesto 6 — Viabilidad técnica sostenible: Se asume que el desarrollo y mantenimiento de la plataforma (app móvil, geolocalización, videoconsultas, historial clínico) puede financiarse y sostenerse operativamente con los ingresos generados o con inversión externa.

Características personales y profesionales del equipo de trabajo

El equipo está conformado por Juan Ignacio Fernandez Herrero, Julieta Ávila, Ana Domínguez, Anastasia Bekerman, estudiantes de Ingeniería de 5º año en UNCuyo, y Camila Belén Dimarco, emprendedora

Desde el punto de vista profesional, el equipo reúne competencias complementarias que se articulan de manera estratégica para el desarrollo del proyecto. La presencia de integrantes orientadas al área de mecatrónica aporta una visión tecnológica esencial para comprender el desarrollo de una aplicación: arquitectura de software, tiempos de implementación, herramientas necesarias y viabilidad técnica del producto. A su vez, los conocimientos adquiridos en materias como Economía permiten abordar con solidez el análisis de costos, la proyección de ingresos y la toma de decisiones estratégicas dentro del modelo de negocio.



Un factor diferencial del equipo es que el proyecto es trabajado de forma directa con su creadora, Camila Belén Dimarco, emprendedora con experiencia en desarrollo de soluciones digitales. Camila cuenta además con otra aplicación en funcionamiento orientada al rubro de seguros para personas, lo que le otorga al equipo acceso a una base sólida de conocimiento en modelos de negocio digitales, gestión de proyectos tecnológicos y ejecución de startups en el contexto argentino.

A nivel personal, el equipo se caracteriza por una mentalidad emprendedora, orientación a la optimización de procesos y capacidad creativa para la resolución de problemas. Un elemento que atraviesa a todos los integrantes es el genuino interés y afecto por los animales, lo cual no es un dato menor: constituye una motivación intrínseca que fortalece el compromiso con el proyecto y alimenta una comprensión real de las necesidades del usuario final.

Finalmente, el equipo destaca por su capacidad de trabajo colaborativo e integración de perspectivas diversas. La combinación de perfiles técnicos, económicos y emprendedores permite enriquecer el análisis, generar ideas innovadoras y tomar decisiones más robustas. Esta diversidad de enfoques, lejos de ser una dificultad, representa una fortaleza clave para afrontar la complejidad del proyecto con visión integral.