



Mexico Art.com

Bosque de Novara #6
Col. La Herradura
Huixquilucan, Edo. de México
C.P. 52920
(044) 5406-1037

.

El contenido del presente documento es de carácter confidencial. No se permite la copia o distribución del presente documento sin el consentimiento explícito y por escrito de Mexico Art.com. La confidencialidad de los trabajos que se realicen al tenor de este contrato y de cada "Orden de Trabajo" a el integrada, así como de la documentación o información que se utilice para el desarrollo de los mismos, las partes convienen lo siguiente:
Información confidencial, exclusiones, desarrollos independientes, información del cliente.

Mexico Art.com

Lic. Francisco Riba Kolloffon



Bosque de Novara #6
Col. La Herradura
Huixquilucan, Edo. de México
C.P. 52920
(044) 5406-1037

Con la firme intención de no ofrecer más allá de nuestra capacidad, ofrecemos este documento a personas involucradas en la industria de la pintura artística, vendedores, clientes y artistas. Así mismo, sirva a interesados en la justificación de un proyecto con potencial.

Nuestra intención es contribuir con la gama de posibilidades existentes para la venta de obras de arte, explorar el asombroso mercado de Internet y evidenciar el proceso de exportación de obras de arte mexicanas a Estados Unidos, fomentando con esto, nuestra cultura y belleza.

Esperamos aportar con nuestra energía, una muestra más de innovación y esfuerzo.

Contactos:

Lic. Francisco Riba Colofón
Representante legal

franrk@eamigo.com

(044)5406-1037

Lic. Iván Perez Miguel
Vicepresidente de operaciones

edgar.ivan.perez@sis.uia.mx

(044)5060-9067



ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO

MEXICO ART.COM	1
ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO.....	3
2.-RESUMEN EJECUTIVO	5
3.-DESCRIPCION DEL NEGOCIO	5
ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA.....	6
STATUS ACTUAL	6
PROYECCIONES FUTURAS.....	6
MÉXICOART.COM.....	7
4.-PRODUCTOS / SERVICIOS.....	8
DESCRIPCIÓN Y BENEFICIOS	8
➤ WEB SITE HOSTING Y CREACIÓN DE LA TIENDA VIRTUAL.....	9
➤ PUBLICACIÓN DE CATÁLOGO.....	9
➤ INVENTARIO DE PRODUCTOS.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
➤ BÚSQUEDA EN CATÁLOGO	9
➤ MANEJO DE INVENTARIO	9
➤ COTIZACIÓN EN LÍNEA	10
➤ RASTREO DE MERCANCÍA EN LÍNEA.....	10
➤ CONTACTO DIRECTO CON LOS COMPRADORES EN USA.....	10
➤ TRAMITACIÓN DE FIDEICOMISO TANTO PARA PROVEEDOR COMO COMPRADOR.....	10
5.-ANÁLISIS DEL MERCADO.....	14
ANTECEDENTES HISTÓRICOS	14
CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	17
TENDENCIAS DE PRECIO	19

COMPETENCIA	19
6.- EL PLAN DE MKT	20
7.- EL PLAN ORGANIZACIONAL	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
8.- OPERACIONES Y EQUIPO.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

2.-RESUMEN EJECUTIVO

El cuándo? y cómo? de la generación de un negocio no pueden ser contestadas si no se ha resuelto antes el porqué?

Porqué queremos hacer negocio? Básico, queremos ganar lana honradamente en base a nuestro producto o servicio.

Porqué apostamos a este negocio? Simple, por que si no se lograra recuperar al menos la cantidad equivalente (preferente más) a nuestra inversión, no es negocio.

En qué consiste? En proporcionar por medio de Internet un canal versátil para la captación de ventas. La idea es que Internet sea el que trabaje mientras usted continua con su vida y profesión normales. Recuerde, Internet es el medio, su negocio es su negocio.

Y hacemos qué? Trabajamos.

Mientras que muchos artistas en nuestro País todavía se encuentran en la expectativa de contactos y relaciones nosotros aportamos nuestro granito de arena.

3.-DESCRIPCION DEL NEGOCIO

¿Cómo surge la idea?

Francisco es hijo de una artista. La Sra. Stella Koloffon Duncan realiza cuadros con diferentes técnicas, así como Iconos. Estas obras de arte son vendidas principalmente a galerías, hoteles, museos.

Al pensar en un plan de negocio de un sitio de comercio electrónico, inmediatamente partimos del esquema anterior, la venta de piezas de arte por Internet.

Nos dedicamos a analizar los requerimientos de la Sra Colofón. Evidentemente Internet ofrece a la artista un sitio de difusión de sus obras. Además se cuenta con la ventaja de que los cuadros e iconos son fácilmente fotografiables y proporciona una experiencia cercana a visualizar el cuadro en vivo.

Si nosotros diseñamos y publicamos la página web de la Sra. Colofón ella naturalmente disfrutará de los beneficios de tener presencia en Internet.

Pero aún y éste esfuerzo no parece ser suficiente para mencionar que estamos haciendo comercio electrónico.

Fue entonces que se nos ocurre la idea de ofrecer el servicio de publicar las páginas web de más artistas.

Al quedarnos en este servicio podemos darnos cuenta de que competimos en un mercado suficientemente grande, el medio de los servicios de retail. Aquí existen

muchos sitios que nos llevan un gran tramo de ventaja, ya sea en cuanto a recursos, tiempo y experiencia.

Así en MexicoArt.Com surge la idea de ofrecer un servicio integral. Recordemos que nos encontramos enfocados a la venta de obras de la artista. Pues con un buen capital como inversión, este sitio sencillo de comercialización de obras de arte se convierte en un servicio completo, netamente relacionado a Internet.

Antecedentes de la Industria

La Industria de la venta por Internet

Como antecedente al negocio de piezas de arte por Internet tenemos que mencionar que en un principio, fue utilizado como un medio innovador de publicación de arte pero sólo lo relacionado a Museos, ya que en la web fue contemplada sólo como un medio de publicación y contacto. Como ejemplos tenemos el sitio del Museo de Louvre (www.louvre.fr) el museo metropolitano de arte (www.metmuseum.org) o el Museum Net (www.museums.co.uk)

Posteriormente al ir evolucionando la web y también la difusión de sus características y ventajas, se dio la incursión de las galerías y piezas de arte promocionándose para su venta.

El continente Europeo ha sido el principal pionero en el negocio de la compra-venta de arte por Internet ya sea por la enorme cantidad de galerías o su latente demanda de muchas de ellas, algunas de trascendencia históricas.

Status actual

Actualmente existen pocos sitios dedicados a proveer el servicio de fullservice para comprar-vender piezas de arte (al menos nosotros no conocimos ninguno), aunque existe un grupo de sitios que se dedican al website y diseño del sitio para galerías de arte. Entre los existentes, sitios como: Arte-factum.com(). El contacto es directo entre el cliente y el vendedor donde también se establecen las condiciones de envío y pago.

En México aunque abundan sitios dedicados al arte, existe muy poca variedad de éstos que ofrezcan el servicio de venta por Internet, por ejemplo se encuentra Artes en México (www.artesmexico.com.mx) el cual solamente ofrece el contacto directo con el artista.

Proyecciones Futuras

Es casi un hecho que el mercado de la compra-venta de artículos de arte no cambiará ni se hará más pequeño en los próximos años.

Apostamos en cambio a Internet como un medio de comercialización en creciente evolución, posiblemente en un par de años contemplemos la madurez de este

medio de comunicación. Apostamos a su diversidad y alcance. Apostamos a las relaciones comerciales México-EEUU.

MéxicoArt.Com

En MéxicoArt.Com contemplamos 4 fases para la evolución de este negocio.

Fase I. Desarrollo de la pagina de MexicoArt.com que en un principio nos cuesta poco. Se empieza con las obras de la Sra. Stella Koloffon Duncan, sin ningún costo. Podemos empezar hacer algunos links con otros sitios, dar de alta en search engines con mas de 50 keywords para que en todos lado aparezca el sitio. Contacto directo con artistas, empezamos con las alumnas de mi mama, que a la vez puede que ellas quieran publicar sus obras, ahí es cuando podemos empezar a cobrar una mensualidad de \$500 al mes. En que tiempo se tiene estimado este ingreso? Si se tiene lista la pagina para enero del 2001, podemos hablar que en Marzo, Abril y Mayo tengamos por lo menos 10 a 15 personas en nuestro sitio.

Fase II. Para la segunda mitad del 2001 podemos lanzar una campaña publicitaria local (DF y zonas aledañas) analizando los ingresos obtenidos. Ahí es cuando buscamos inversionistas para este tipo de campaña. El objetivo o meta es que de 400 galerías en el DF, 20 tengan su página de Internet con nosotros. También esperamos alcanzar el objetivo de 30 personas (artistas) publicados. La idea es buscarlos y ofrecerles realizar por ellos el trabajo de autopromocionarse.

Fase III. Hacia el mercado regional. Partimos de la misma idea, alcanzar a más gente para ofrecerle el servicio de publicación en la web y promocionar los artículos de venta entre los compradores objetivo. Esperamos aumentar nuestro capital para poder cubrir una campaña publicitaria a nivel regional. Aquí es donde nuestro negocio crece lo mismo que nuestra necesidad de expansión, ya que con los recursos suficientes lanzamos el producto de suscripción para obtener los beneficios del fullservice (la gama de servicios pensados para ser un sitio innovador y útil, cubriendo las etapas de distribución y servicios en línea) con una cobertura Nacional.

Entre los principales servicios de nuestro sitio se encuentran:

- Publicación de su imagen y perfil
- Web Site Hosting y creación de la tienda virtual
- Servicios de puerta a puerta (door to door services)
- Servicios de logística tanto en origen como en destino
- Cotización en línea
- Rastreo de mercancía
- Tramitación de Fideicomiso tanto para proveedor como comprador
- Catálogo digital, buscador en la base de datos y muestras de sus productos de arte
- Acceso y mantención on-line de dicho catálogo

Preámbulo al paso siguiente. Esperamos un crecimiento de usuarios en nuestro sitio, al menos 50. Se analiza el mercado E.U. quienes son los que compran, qué cantidad compran, técnicas, precio, contacto, etc.

Fase IV. Nuestro Website comercializa piezas de arte de diferentes proveedores mexicanos. Servimos de conexión entre los proveedores de arte en México con los compradores en los E.U. mediante un Full service, con lo que aumentamos las capacidades de exportación de productos.

- Contacto directo con compradores en USA

En todo momento la idea de nuestro servicio es la mantención de nuestros clientes. Ya que el mercado y segmento abarcado es bastante reducido, una política de buen servicio permitirá contar con la confianza de retención de clientes.

De esta forma en MexicoArt.Com nos preocupamos por proveer la tecnología y el servicio para acercar tanto a compradores como a proveedores de arte a un sitio donde cuenten con lo suficiente para realizar su compra-venta-exportación.

4.-PRODUCTOS / SERVICIOS

Descripción y beneficios

(Todas las fases) MexicoArt.Com permite a cada proveedor la oportunidad de tener su propio Outlet o tienda virtual. En éste, el proveedor puede mostrar el logo de su negocio, información de la misma y sus diferentes productos a la venta en el mercado.

Nuestro producto es la publicación web. Para ello disponemos de nuestra capacidad creativa y profesional para ofrecer un sitio llamativo y funcional.

Fase II. El mismo servicio pero realizamos el valor agregado de captar la gente dentro de la industria, tanto proveedores de arte como posibles compradores. De esta forma el usuario sabe que aumentan las posibilidades de promoción con su mercado.

Fase III. Crecemos a los servicios en línea. Ofrecemos las bondades de Internet para promocionar la venta electrónica. Además de las capacidades de almacenamiento de información.

Crece nuestro servicio de logística. Al involucrar todos los elementos participantes en una compra-venta de arte tenemos la capacidad de ofrecer el valor agregado de nuestro negocio. El fullservice.

Crece la promoción de nuestro sitio. Al publicitarnos de forma regional intentamos captar a un buen porcentaje de elementos de la industria de la compra-venta de arte.

Fase IV. Crecemos al mercado de exportación. Contando con los elementos y la experiencia del servicio en México, ofrecemos la facilidad de un servicio sin

complicaciones, completo incluyendo los Estados Unidos de Norteamérica y Canada.

El fullservice que provee MexicoArt.Com incluye:

➤ **Web Site Hosting y creación de la tienda virtual**

Proporcionaremos a los proveedores que desean exportar sus productos el servicio de diseño de su propia tienda virtual (Outlet). En la fase I y II el servicio de diseño es gratuito pero el website Hosting tiene un precio de \$500 pesos al mes. En la fase III y IV este servicio es gratuito hasta que se cumpla la primera transacción, es decir, una vez realizada una venta, se le cobrará al proveedor un pago de \$1,000 USD anuales por el mantenimiento de su Outlet. Cabe mencionar que esta cantidad es significativamente más barata en comparación con el desarrollo, publicidad, mantenimiento, etc.

➤ **Publicación de catálogo**

Se puede proporcionar al proveedor la asistencia para la creación de su catálogo virtual en caso de que no cuente con las características mínimas para ser publicado en la web, tales como: descripción del producto, fotografía.

También contamos con un sistema automatizado que le permitirá al proveedor la mantención de su catálogo, como el ingreso de nuevos productos, descripción o subir sus propias fotografías en formato JPEG o GIF de su producto.

➤ **Búsqueda en catálogo**

Se contará con un sistema de búsqueda avanzada en nuestra base de datos

➤ **Manejo de inventario**

MexicoArt.com proporcionará a los proveedores un formato estandar para la estructuración de su inventario de productos, donde se irá ordenando desde un principio las capacidades necesarias para poder contemplar la actualización en línea de dicho inventario.

Dentro de éste servicio, se ofrece la posibilidad de actualizar su información como es la alta de productos, precio, existencia, imagen de su producto, descripción, especificaciones, garantía, etc. en línea, gracias a nuestro sistema automatizado que permitirá el mantenimiento del inventario sin el requerimiento de personal de MéxicoArt.Com

➤ **Servicios de puerta a puerta (door to door services)**

Piedra angular de nuestros servicios, ofrece una manera sin complicaciones y segura para realizar la compra-venta de un artículo de arte.

Una vez que la transacción ha sido concretada y las partes involucradas han sido notificadas, el comprador proveerá a la empresa encargada del fideicomiso con fondos que equivalen al total del monto de la compra, incluyendo los gastos por concepto de tarifas, gastos aduanales, transportación y gastos de éste fideicomiso por concepto de pago de honorarios.

La empresa encargada del fideicomiso notificará a MexicoArt.Com y al proveedor que el dinero ha sido recibido para que con la notificación hecha el proveedor proceda a preparar y empacar el producto para su transporte.

El servicio puerta a puerta incluye: la recolección del producto por parte del proveedor y su envío al destino.

Incluye también la transportación aérea y terrestre a cualquier parte de México y USA (Fase IV); ofrece el servicio de agencia aduanal para la exportación de productos de México a USA y viceversa (Fase IV).

➤ **Servicios de logística tanto en origen como en destino**

Se ofrecerá el servicio de cubrir (restándole tareas al comprador y vendedor) todo lo relacionado con la transportación terrestre y aérea según sea necesario, y se ocupará de todo lo involucrado con aduanas, procedimientos, pago de tarifas, y transferencia de productos del proveedor al comprador.

➤ **Cotización en línea**

Servicio automatizado en línea el cual permite el poder cotizar el precio del producto hacia el destino, como es el precio por unidad, Full TruckLoad, costos de servicio puerta a puerta, tarifa aduanal, comisión por parte de la agencia aduanal.

➤ **Rastreo de mercancía en línea**

Tanto el proveedor como el comprador podrán consultar en cualquier momento el status de su envío, gracias a nuestro sistema automatizado que permitirá realizar la consulta on-line de dónde se encuentra la mercancía que compre. Incluye información como el pedido, número de orden, status de la mercancía, información del proveedor y comprador, descripción de la mercancía, domicilio de envío, domicilio de recepción, Código postal, información de tipo de transporte, contacto.

➤ **Contacto directo con los compradores en USA (Fase IV)**

Se maneja un área comercial la cual hará contacto directo con empresas relacionadas a la compra de arte en USA.

➤ **Tramitación de Fideicomiso tanto para proveedor como comprador**

Este fideicomiso es un sistema de transacción completamente seguro para transacciones internacionales entre México e igual forma USA (Fase IV), donde se da confianza a ambas partes (proveedor y comprador) para la realización de transacciones sin riesgo alguno.

A través de éste un comprador deposita su pago con una tercera parte y éste no transferirá los fondos al proveedor hasta que los productos del proveedor hayan sido embarcados y aceptados por el comprador.

MexicoArt.Com proveerá el servicio de fideicomiso para todas las transacciones con el fin de dar una total seguridad y transparencia a la transacción comercial.

Ciclo de vida del producto

Elementos participantes:

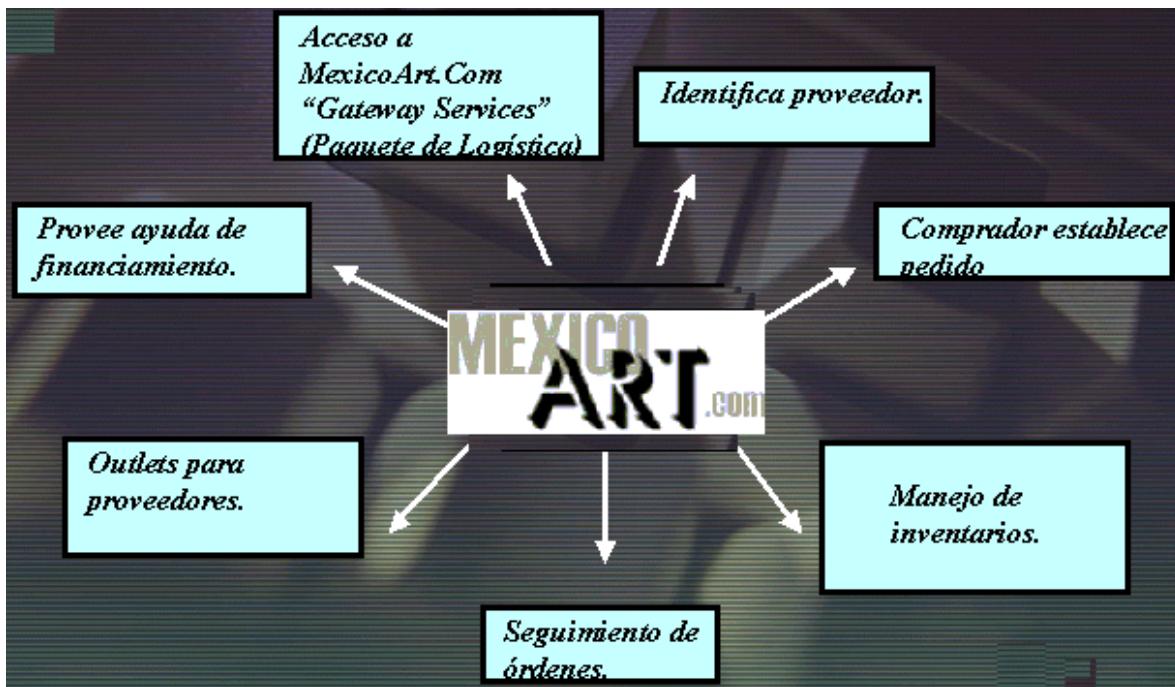
Cientes. Los proveedores que suscriben nuestro servicio para anunciarse y los compradores de las piezas de arte.

Producto. El fullservice ofrecido para concretar ventas.

Intermediarios. Proveedores de servicio que nos apoyan relacionando los elementos participantes en su mercado natural.

Ciclo Fase IV:

- Proveedor suscribe con nosotros
 - El catálogo de piezas de arte del proveedor es anunciado
 - El comprador se interesa en la pieza de arte del proveedor
 - El comprador consulta en línea las especificaciones de la pieza de arte
 - El comprador solicita la cotización en línea
 - El comprador acepta la cotización y realiza la compra
 - El proveedor es notificado de la venta
 - MexicoArt.Com es encargado de corroborar el pago del comprador y el artículo del proveedor
 - MexicoArt.Com hace llegar al comprador la pieza de arte comprada
 - MexicoArt.Com hace llegar al proveedor la venta de su artículo
 - MexicoArt.Com obtiene el porcentaje de la venta correspondiente
- Proveedor es dado de baja de nuestro website

**Ventaja en Internet:**

Internet se ha convertido en el marco propicio para contactar a personas a miles de kilómetros de distancia permitiéndoles llegar a con sus productos y servicios a otros Países.

Representa un servicio permanente de 24hrs por los 365 días del año.

Reduce los costos de mercadotecnia y publicidad.

Presencia internacional

Permite tanto al comprador como al proveedor la posibilidad de: cotizar en línea, rastreo de mercancía en línea.

Valor agregado:

El valor agregado que distingue a MexicoArt.com de nuestros competidores es el concepto de fullservice que hemos planeado y proveemos a nuestros clientes.

Categorías:

Clásico

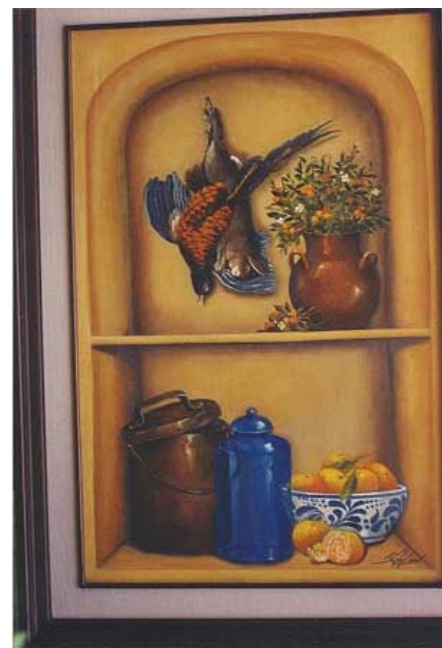
Moderno

Contemporáneo

Iconos



Pinturas



Otros



5.-ANALISIS DEL MERCADO

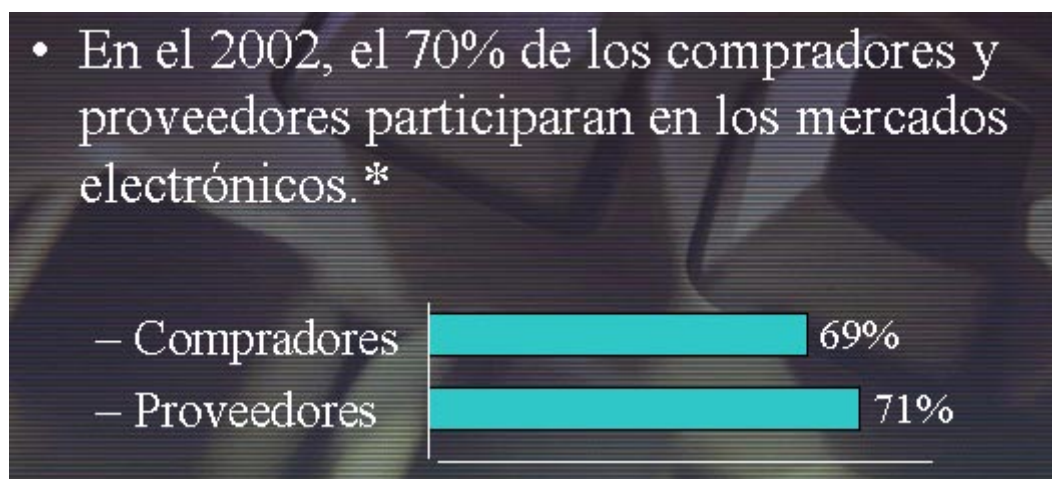
Antecedentes históricos

El mercado de la venta de artículos de arte por Internet es muy amplio, tan amplio como la gama misma de expresiones de arte. Prácticamente todos los sitios de

subastas y venta en general ofrecen una categoría de piezas de arte. Otra opción que tiene la Industria es la publicación directa de la página del artista.

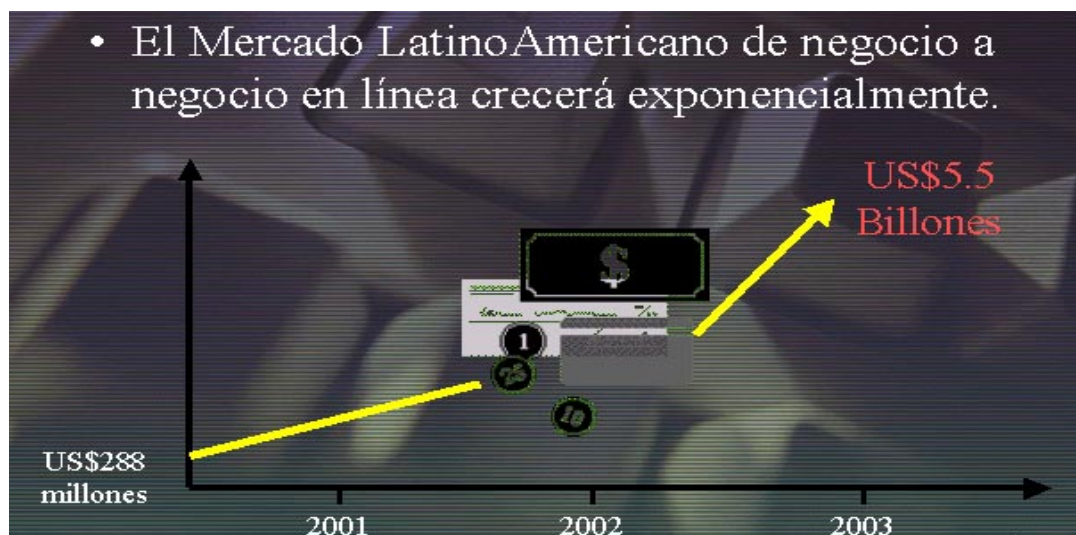
Pero este no es específicamente el mercado al que nos estamos enfocando. Nuestro mercado se encuentra limitado por:

Piezas de artistas mexicanos, principalmente provenientes de galerías, incluidos en la categoría de pinturas, iconos y otros básicamente; que deseen vender sus productos primeramente de manera local, y en una fase posterior (fase IV) al mercado norteamericano. Nuestro mercado objetivo son cadenas de hoteles, museos, clubs, inmobiliarias y galerías de arte en su mayoría.



El segmentar esta parte del mercado nos permite resaltar el hecho de que nos encontremos enfocados en la promoción en cadenas de Hoteles y galerías de arte de USA principalmente por que los proveedores interesados en la exportación de sus productos tienen este canal de venta ya establecido, de esta forma lo que hacemos nosotros es permitirle al exportador una mayor difusión de sus productos en el mercado que ya maneja.

Al mismo tiempo se vuelve una oportunidad para los proveedores que tengan productos de calidad y no cuentan con los contactos.



Nos encontramos ante una gran oportunidad. Primero que nada por que la difusión de Internet sigue creciendo en nuestro País. Como segundo punto por que Internet en nuestro País sigue madurando en la capacidad de negocio. Tercero, por que estamos confiados en que con la nueva administración de nuestro País, se fortalecerán cada vez más los nexos con nuestro vecino del norte que abrirán en lo consecuente una serie de facilidades que pueda traducirse en menores tarifas y repercutir en beneficio de los exportadores.



Este conjunto de características es lo que proporcionará a este pequeño segmento, abrirse hacia nuevos mercados, como puede ser el continente Europeo o Asiático.

Características del mercado

		Totals	Asistió a museos y exposiciones ultimamente	lee revistas de carácter cultural	TIENE COMO PASATIEMPO PINTURA	LEE REVISTAS ESPECIALIZADAS	LEE CON FRECUENCIA ARTE	CONSULTA POR INTERNET TODO LO RELACIONADO A...
Totals	Unwgt	31907	7362	1648	657	896	4	42
	Wgt	17153436	3506921	996520	350811	501426	2610	29948
	Var%	100	100	100	100	100	100	100
	Hot%	100	22.79	5.77	2.05	2.92	0.02	0.17
	Index	100	100	100	100	100	100	100
	GrTa%	100	22.79	5.77	2.05	2.92	0.02	0.17
nivel socioeconómico alto a/b	Unwgt	2768	923	259	84	173	0	9
	Wgt	1280841	438082	147091	41993	87136	0	9027
	Var%	7.47	11.21	14.85	11.97	17.30	0	16.79
	Hot%	100	34.2	11.48	3.29	6.9	0	0.39
	Index	100	150	199	190	233	0	225
	GrTa%	7.47	2.95	0.86	0.24	0.51	0	0.03
nivel socioeconómico alto c plus	Unwgt	4862	1295	339	124	198	1	11
	Wgt	1259968	367863	114911	36386	62390	346	4485
	Var%	7.35	9.42	11.56	10.37	12.44	13.26	14.90
	Hot%	100	29.2	9.09	2.89	4.95	0.03	0.36
	Index	100	128	157	141	168	180	204
	GrTa%	7.35	2.14	0.67	0.21	0.36	0	0.03
nivel socioeconómico medio c	Unwgt	8546	2041	531	176	273	3	11
	Wgt	4164836	1004888	317951	90637	154498	2264	7254
	Var%	24.28	25.72	32.1	25.84	30.61	86.74	24.22
	Hot%	100	24.13	7.64	2.18	3.71	0.05	0.17
	Index	100	196	132	196	127	357	108
	GrTa%	24.28	5.96	1.85	0.53	0.9	0.01	0.04

Source: Media Max dgm 2000 Gallup

Weighted by Population

SOURCE INEGI

October 15, 2000

El perfil de nuestros clientes: Personas de nivel socioeconómico ab+ que en nuestro País son claramente identificadas representando cerca del 15% del total de personas. Como es conocido, el número de personas en nuestro país con la mayor capacidad económica es un sector notoriamente pequeño, pero que comparte una afinidad grande por el arte y lo relacionado a Internet según los datos proporcionados por un estudio de Gallup México

		Asistió a museos y exposiciones ultimamente		lee revistas de carácter cultural	TIENE COMO PASATIEMPO PINTURA	LEE REVISTAS ESPECIALIZADAS	LEE CON FRECUENCIA ARTE	CONSULTA POR INTERNET TODO LO RELACIONADO A...
Totals								
directivo en la iniciativa privada	Unwgt	207	79	29	4	12	0	1
	Wgt	184368	50802	26435	2411	8516	0	324
	Vert%	1.07	1.3	2.06	0.69	1.7	0	1.08
	Hor%	100	27.64	11.09	1.31	4.62	0	0.18
	Index	100	121	192	64	158	0	101
	GrTot%	1.07	0.3	0.12	0.01	0.05	0	0
dueño a propietario tiene empleados	Unwgt	221	76	25	7	21	0	1
	Wgt	122810	43844	16724	6299	18752	0	729
	Vert%	0.72	1.12	1.69	1.8	2.14	0	2.41
	Hor%	100	35.60	13.62	5.13	8.75	0	0.59
	Index	100	157	236	251	306	0	336
	GrTot%	0.72	0.35	0.1	0.04	0.06	0	0
profesionista por su cuenta	Unwgt	512	154	77	7	41	0	0
	Wgt	252130	92378	43643	3810	28904	0	0
	Vert%	1.7	2.36	4.41	1.09	4.17	0	0
	Hor%	100	21.62	14.94	1.3	7.16	0	0
	Index	100	139	259	64	345	0	0
	GrTot%	1.7	0.54	0.25	0.02	0.12	0	0
trabaja por su cuenta	Unwgt	2799	457	163	37	93	0	2
	Wgt	1914774	331674	114207	26734	64905	0	1488
	Vert%	11.16	8.49	11.53	7.62	12.94	0	4.507
	Hor%	100	17.32	5.96	1.4	3.28	0	0.08
	Index	100	76	103	68	116	0	45
	GrTot%	11.16	1.93	0.67	0.16	0.38	0	0.07

Source: MediaMax dgm 2000 Gallup
Weighted by Population
SOURCE INEGI

Sabemos que es un pequeño segmento el de nuestros clientes, como podemos observar, contamos con cifras significativas para establecer la afinidad de nuestro público objetivo, ya que tenemos con que son dueños o propietarios de negocios, que trabajan por su cuenta otros que muestran afinidad por el arte y por Internet.

Así mismo podemos establecer al D.F. como la principal Cd. donde hemos de encontrar ubicado a nuestro target objetivo, además de la participación de las más importantes ciudades del país: Guadalajara y Monterrey, lo cual proporciona un mayor facilidad a nuestro sistema de logística.

		Asistió a museos y exposiciones ultimamente		lee revistas de carácter cultural	TIENE COMO PASATIEMPO PINTURA	LEE REVISTAS ESPECIALIZADAS	LEE CON FRECUENCIA ARTE	CONSULTA POR INTERNET TODO LO RELACIONADO A...
Totals								
ciudad-distrito federal	Unwgt	17227	4829	1222	458	584	3	39
	Wgt	12315539	3123675	851484	252941	401111	2328	29371
	Vert%	71.8	89.36	85.96	82.5	79.99	89.2	98.07
	Hor%	100	25.49	6.91	2.38	3.26	0.02	0.24
	Index	100	112	120	116	111	124	137
	GrTot%	71.8	10.3	4.95	1.71	2.34	0.01	0.17
ciudad-guadalajara	Unwgt	7117	961	155	57	156	1	2
	Wgt	2511225	314297	52465	30939	47758	282	458
	Vert%	14.64	8.04	5.3	8.82	9.52	10.0	1.53
	Hor%	100	12.52	2.09	1.23	1.9	0.01	0.02
	Index	100	95	36	60	65	74	10
	GrTot%	14.64	1.83	0.21	0.19	0.28	0	0
ciudad-monterrey	Unwgt	7163	1572	271	102	156	0	1
	Wgt	2326881	452549	86571	28931	52960	0	119
	Vert%	13.56	11.53	8.74	7.68	10.40	0	0.4
	Hor%	100	19.47	3.72	1.16	2.26	0	0.01
	Index	100	95	64	57	77	0	3
	GrTot%	13.56	2.54	0.5	0.19	0.31	0	0

Source: MediaMax dgm 2000 Gallup
Weighted by Population
SOURCE INEGI

October 19, 2000

Tendencias de precio

Como primera parte de nuestro servicio el precio del web Hosting puede variar. Los precios que son utilizados para las transacciones son USD. Aunque no representa nada nuevo ni para proveedores ni para compradores ya que ha sido la moneda base de cotización.

El principal riesgo que enfrenta esta moneda es el mismo que enfrentan los acuerdos comerciales con el País vecino del norte. En el caso de una devaluación o rompimiento comercial se dificultarían en toda manera las transacciones de México a USA.

Afortunadamente la futura administración está tomando cartas en el asunto para proporcionar a nuestra moneda un colchón de estabilidad antes no visto en las pasadas administraciones, exceptuando la que está por terminar.

Competencia

Hemos identificado que nuestra competencia son todos aquellos sitios que aportan soluciones para la exportación o venta de artículos de arte, que posiblemente manejan catálogos, o cumplen con una parte de la distribución. Por lo que podemos encontrar a todos los portales de subastas en línea, los cuales solamente ofrecen el contacto directo con el artista para una pieza en específico.

Hemos rezagado a la mayoría de sitios locales de ventas y subastas, ya que nuestros compradores se encuentran en la búsqueda de los sitios que les ofrezca menos riesgo a su inversión. El siguiente es un resumen de nuestro análisis de competencia en comparación con los servicios que ofrece MexicoArt.Com.

Como es notorio, nuestro valor agregado y ventaja competitiva la representa el fullservice, que no ofrece ningún otro portal.

COMPANY	COMPLETES ONLINE TRANSACTION	PROVIDES LOGISTICS	MEMBERSHIP FEE	SET UP/LISTING FEE	TRANSACTION FEE	OTHER FEES
Arba	X		\$25,000+	\$25,000+	10% +	\$1MM+
Commerce One	X		\$25,000+	\$25,000+	10% +	\$1MM+
VerticalNet	X		\$1-200,000	\$10,000/Mos.	5-10%	\$2MM+
Yantra				\$250,000	NA	\$1MM+
Assista.com	X			5-10% Volume		
Artickos	X		\$25,000+		0.15	\$2MM+
MexicoArt.com	X	X	FREE	\$ 2,000	5%	None
LatinTrade.com	X	CONTACT INFO		\$695 to \$2455	NO	VARIED
NAF-TAexchange.com	X	COMING SOON		NA	NA	NA
Venta. Com	X	Uses UPS		\$15 to \$300 PESOS	3% to 4%	\$5-\$100 PESOS
LatinB2B.com	X	X	FREE	NA	NA	NA
Latinsupplier.com			FREE	FREE	NO	Advertising
Mercantil.com			FREE	FREE	FREE	Advertising
América Negocios	X	CONTACT INFO	FREE	FREE	NO	NA
B2Bportales.com	Links only	Links only	Links only	Links only	Links only	Links only
NAF-TAB2B.com	Site not live	Site not live	Site not live	Site not live	Site not live	Site not live

