



Tiempo de calidad para tu mascota

¿Qué es Go Pets?

Go Pets es un ecosistema de soluciones que brinda cuidado y bienestar de vida a las mascotas, conectando a dueños de mascotas con cuidadores certificados, paseadores, veterinarios, entrenadores y comercios aliados, todo en una plataforma que simplifica el acceso, profesionaliza el servicio y mejora la calidad de vida de las mascotas y sus familias.

¿Qué problema resuelve?

- Más del 70% de los hogares en Latam tienen mascotas, pero enfrentan dolores como falta de tiempo, poca paciencia, desinformación, falta de apoyo, fragmentación de servicios, costos desiguales, falta de confianza y atención veterinaria limitada.
- Los cuidadores y paseadores trabajan en la informalidad, sin apoyo técnico y humano, sin tecnología ni respaldo que les permita escalar su labor.
- No hay un sistema de servicios y soluciones justo, confiable y centralizado que facilite el acceso, la calidad y la transparencia del cuidado animal.
- Los negocios y marcas del segmento Pet no se encuentran integrados, lo que les hace perder de visibilidad y contacto con dueños de mascotas.

¿Cuál es la solución?

Un ecosistema de múltiples soluciones de cuidado y atención para mascotas en una app gratuita para el usuario, **Go Pets** integra:

- **Go Pets:** Plataforma para dueños de mascotas, con mapa interactivo que le permite visualizar, consultar, cotizar y contratar cuidadores de mascotas, servicios, productos y soluciones en tiempo real.
- **Go Hero:** Plataforma para cuidadores y paseadores, con sistema de reservas, pagos y reputación.

- **Go Market:** Marketplace de productos y servicios Pet con aliados estratégicos.

¿Por qué ahora es el mejor momento?

- El mercado de mascotas en Latam supera los USD \$15.000 millones y crece a doble dígito anual.
- La pandemia fortaleció el vínculo humano-animal y aceleró la digitalización del consumidor.
- Los dueños de mascotas sienten el dolor y la problemática a diario, necesitan una solución pronta, eficiente, integral y fluida que les permita mejorar el vínculo con su mascota.
- La formalización y profesionalización del sector es una necesidad urgente y una oportunidad sin explotar.
- No hay un actor que conecte todo el ecosistema de forma ética, accesible y escalable.

MVP

 www.mygopets.com/MVP

Go Pets se encuentra en etapa de desarrollo activo con un **MVP funcional y validación temprana del modelo**. Durante los últimos 8 meses, se ha consolidado la propuesta de valor, desarrollado el diseño visual, definido el modelo de negocio y estructurando el ecosistema de productos: Go Pets (**App para dueños de mascotas**), Go Hero (**App para cuidadores y paseadores**) y Go Market (**Plataforma para negocios Pet Friendly**). Además, se ha integrado el proyecto asistente de inteligencia artificial llamado Agogo, que será el corazón tecnológico y asistencial de la plataforma.

Beneficiarios Directos:

- **Dueños de mascotas:**

Hombres y mujeres principalmente entre 18 y 60 años (Gen Z, Millennials y Gen X), que desean brindar bienestar, tiempo de calidad y cuidados adecuados a sus mascotas, pero enfrentan barreras como falta de tiempo, conocimiento o acceso a servicios especializados.

- **Mascotas:**

Al recibir mejores cuidados, asistencia oportuna, rutinas saludables, socialización y seguimiento profesional, su calidad y esperanza de vida mejoran significativamente.

- **Cuidadores y paseadores de mascotas (Go Hero):**

Jóvenes, mujeres, personas desempleadas o con ingresos inestables, que podrán capacitarse, certificarse y generar ingresos de manera flexible, digna y segura a través de la app. Se promueve la inclusión laboral y la profesionalización del oficio.

- **Negocios, marcas y profesionales del ecosistema Pet (Go Market):**

Tiendas, veterinarias, entrenadores, groomers, ONGs, entre otros, que podrán visibilizar sus servicios, acceder a nuevos clientes, aumentar sus ventas y formar parte de un ecosistema digital confiable, inteligente y especializado.

Beneficiarios Indirectos:

- **Familias y comunidades:**

El bienestar animal impacta directamente en la salud emocional, educativa y social de los hogares. Las comunidades Pet Friendly mejoran su cohesión social y promueven estilos de vida más responsables.

- **Connacionales en el exterior:**

Go Pets les permitirá involucrarse desde cualquier parte del mundo con iniciativas locales de rescate, adopción, donación o apoyo a mascotas en situación vulnerable.

- **Sociedad en general:**

Contribuye al desarrollo sostenible, la economía circular, el empleo inclusivo y el fortalecimiento del tejido social a través del amor por los animales.

Competencia en el mercado:

A diferencia de plataformas que ofrecen servicios fragmentados o limitados, Go Pets conecta en un solo lugar a dueños de mascotas, cuidadores, negocios, especialistas y organizaciones, a través de una experiencia personalizada y guiada por inteligencia artificial.

Sus principales elementos diferenciadores son:

- **IAgogo – Asistente de Inteligencia Artificial Especializado:**

Es el primer agente de IA en Latinoamérica entrenado exclusivamente en bienestar y cuidado de mascotas. Asiste a usuarios, cuidadores y negocios con información consultada por expertos, guías personalizadas y soporte en tiempo real.

- **Un Ecosistema Completo y Modular:**

Go Pets integra tres grandes soluciones en una sola plataforma:

- **Go Pets:** App central para dueños de mascotas (mapa interactivo, perfil de mascota, comunidad, asistencia).
- **Go Hero:** Capacitación y empleabilidad para cuidadores y paseadores.
- **Go Market:** Marketplace colaborativo que reúne productos, servicios y marcas Pet Friendly.

- **Enfoque Social, Tecnológico y Sostenible:**

Promueve la profesionalización de cuidadores, genera oportunidades económicas inclusivas, y responde a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) mediante acciones concretas como rescate animal, jornadas de salud y consumo responsable.

Dolores y problemas:

Go Pets nace como respuesta directa a los 7 principales dolores que enfrentan los dueños de mascotas en Latinoamérica: falta de tiempo, falta de paciencia, falta de conocimiento, falta de asistencia, soluciones separadas y dispersas, costos poco claros y accesibles e información no confiable y desinformación. Esta realidad afecta no solo el bienestar de las mascotas, sino también la salud emocional, económica y social de quienes las cuidan.

Hoy, millones de personas tienen mascotas pero:

- No cuentan con tiempo para atenderlas adecuadamente.
- No tienen acceso a paseadores o cuidadores confiables.
- No saben cómo actuar ante una enfermedad, accidente o comportamiento extraño.
- No encuentran un solo lugar donde se integren productos, servicios y profesionales del mundo Pet.
- Se enfrentan a precios desiguales, falta de regulación y servicios poco personalizados.
- Consumen información dispersa, no validada o contradictoria.

💡 Oportunidad del mercado:

- América Latina es una de las regiones con mayor crecimiento en la tenencia de mascotas.
- Se estima que más del 70% de los hogares tienen al menos una mascota, y la industria Pet regional superará los \$12 mil millones USD en 2025.
- Existe un cambio cultural: las mascotas son miembros de la familia. Eso genera demanda de soluciones más humanas, tecnológicas, responsables y accesibles.

✅ ¿Cómo responde Go Pets?

- Conecta a dueños con cuidadores certificados, en tiempo real y por geolocalización.
- Ofrece un asistente de IA (IAgogo) que guía y asiste las 24 horas.
- Crea un ecosistema de soluciones, productos y servicios confiables en Go Market.
- Profesionaliza a paseadores y cuidadoras a través de Go Hero, generando empleo digno.
- Centraliza el cuidado y seguimiento de las mascotas en un perfil inteligente e interactivo.
- Provee educación, comunidad y asistencia para elevar la calidad de vida animal y humana.

Go Pets no solo responde a una necesidad actual del mercado; anticipa una tendencia irreversible: cuidar a nuestras mascotas como miembros activos de nuestras familias, con tecnología, empatía y propósito.

💰 Inversión inicial requerida:

♦ Escenario – Capital de crecimiento: \$50,000 USD:

Objetivo: Desarrollar apps completas, integrar 3 ciudades, lanzar estrategia de marketing y robustecer IA.

Distribución:

- Desarrollo app Go Pets full + backend escalable: \$15,000 USD.
- Desarrollo app Go Hero + cursos y certificación: \$8,000 USD.
- Plataforma Go Market + pasarela + catálogos: \$7,000 USD.
- Entrenamiento ampliado IAgogo + integración avanzada: \$5,000 USD.
- Marketing digital (ads, contenido, influencers): \$10,000 USD.
- Legal, operación, licencias y equipo inicial: \$5,000 USD.

Estrategia:

Expansión inicial a 3 ciudades (Bogotá, CDMX, Quito), profesionalización del equipo técnico y lanzamiento con estrategia de adquisición segmentada.

Proyección de ingresos (12 meses):

- Servicios agendados: \$25,000 USD.
- Go Hero comisiones y formación: \$6,000 USD.
- Go Market suscripciones + ventas cruzadas: \$12,000 USD.
- Publicidad y patrocinios: \$8,000 USD.
- ➡ **Total estimado de ingresos: \$51,000 USD.**

Go Pets se perfila como una solución escalable, modular y rentable, capaz de crecer sosteniblemente desde una inversión mínima con impacto social, hasta convertirse en una startup tecnológica de referencia en Latinoamérica. A mayor inversión, mayor penetración, robustez tecnológica y retorno.

Ecosistema digital:

Go Pets es la primera plataforma en América Latina que integra en un solo ecosistema digital el cuidado, la asistencia y el bienestar de las mascotas, conectando usuarios, cuidadores, negocios y tecnología de forma orgánica, escalable y con propósito.

Diferenciación:

Go Pets introduce IAgogo, el primer asistente de inteligencia artificial entrenado exclusivamente en cuidado y bienestar animal. Acompaña a los usuarios con recomendaciones inteligentes, apoyo en emergencias, formación y respuestas personalizadas. Su integración en todas las verticales (usuario, cuidador, negocio) es única en la región.

Rentabilidad:

Go Pets está diseñado con un modelo freemium + comisiones + suscripciones, que permite capturar ingresos sostenibles desde diferentes fuentes:

- Comisiones por servicios contratados (paseos, cuidados, asesorías).

- Planes premium y suscripciones para negocios en Go Market.
- Formación y certificación de cuidadores en Go Hero.
- Servicios digitales y consultas asistidas por IAgo.
- Publicidad segmentada y alianzas estratégicas con marcas del ecosistema Pet.

La rentabilidad crece proporcionalmente al número de usuarios, cuidadores y negocios activos, sin requerir altos costos operativos por ciudad. Además, la automatización por IA reduce la carga humana en atención y soporte, optimizando recursos.

Innovación:

Go Pets no solo digitaliza el cuidado animal: lo reinventa con empatía y tecnología. Introduce un nuevo estándar de calidad de vida para mascotas, y democratiza el acceso a servicios confiables, asistencia inmediata, educación y comunidad.

- Es la primera plataforma de su tipo con enfoque tecnológico, social y educativo al mismo tiempo.
- Propone un nuevo tipo de empleabilidad digna y flexible con impacto humano.
- Crea la base para un Agente de IA del futuro, especializado en la vida y salud de animales.

Go Pets es diferente porque integra y conecta. Es rentable porque escala. Y es novedoso porque transforma el amor por las mascotas en tecnología con impacto.

Propuesta de Valor:

Go Pets ofrece un ecosistema digital integral para el cuidado y bienestar de las mascotas, conectando en tiempo real a dueños, cuidadores, negocios, especialistas y marcas del sector Pet Friendly, con el respaldo de tecnología e inteligencia artificial. En una sola plataforma, los usuarios encuentran soluciones confiables, accesibles y personalizadas, mientras generan impacto social, ambiental y económico.

¿Qué hace única a la propuesta de valor de Go Pets?

- **Conexión, educación y asistencia en un solo lugar:**

Los usuarios pueden:

- Agendar servicios con cuidadores confiables cerca de su ubicación.
- Consultar información validada por expertos.
- Seguir rutinas, recibir alertas y mejorar la calidad de vida de sus mascotas.
- Participar en una comunidad activa, empática y solidaria.

- **Impacto y propósito:**

Go Pets genera valor más allá del negocio:

- Mejora la vida de miles de mascotas.
- Genera ingresos y oportunidades laborales para mujeres y jóvenes.
- Promueve consumo responsable, rescate animal y educación social.
- Asigna una parte de sus ingresos al apoyo de mascotas sin hogar o en condición de abandono.

Mercado Pet:

En la actualidad, el cuidado de mascotas en América Latina se enfrenta a servicios fragmentados, costosos y descoordinados, lo que limita la experiencia de los dueños de mascotas y reduce la calidad de vida de los animales. Las personas no cuentan con una plataforma confiable donde puedan acceder en un solo lugar a cuidadores, información, asistencia médica, productos y servicios especializados.

Condiciones actuales del mercado:

- Los servicios están dispersos y no centralizados (veterinarias, paseadores, tiendas, cuidadores).
- No existe un estándar de costos o calidad, lo que afecta la confianza de los usuarios.
- El empleo como cuidador o paseador no está formalizado ni regulado, lo que genera informalidad e inestabilidad laboral.
- La falta de información verificada impide la toma de decisiones correctas para el cuidado de las mascotas.
- No hay herramientas tecnológicas personalizadas que asistan a los usuarios con base en datos reales de su mascota.

¿Cómo se diferencia Go Pets?

Go Pets propone un nuevo estándar para el bienestar animal: una plataforma integral, confiable y centrada en la experiencia del usuario, impulsada por inteligencia artificial, comunidad y

propósito social.

- **Un solo lugar para todo:** Go Pets integra a usuarios, cuidadores y negocios en una misma app.
- **Asistencia inteligente y personalizada:** A través de **IAgogo**, los usuarios reciben orientación validada y adaptada a sus necesidades, disponible 24/7.
- **Perfiles interactivos de mascotas:** Se crea una identidad digital para cada mascota con historial, hábitos, comunidad y seguimiento.
- **Economía colaborativa:** Con **Go Hero**, cuidadores pueden capacitarse y generar ingresos dignamente.
- **Comercio responsable:** Con **Go Market**, negocios y marcas Pet Friendly pueden vender, promocionar y conectar con nuevos clientes.

Factor innovador:

El factor diferencial más fuerte de Go Pets es su modelo de inteligencia artificial especializado: IAgogo, un asistente que no solo responde preguntas, sino que aprende del comportamiento del usuario, analiza datos de salud y hábitos, y entrega soluciones preventivas y personalizadas.

Además, la plataforma innova en:

- Gamificación (Pet Coins + logros)
- Comunidad interactiva estilo red social
- Integración de empleo, asistencia, educación y mercado en una sola app

Modelo de rentabilidad:

Go Pets es rentable porque combina múltiples fuentes de ingreso sostenibles:

- Comisiones por servicios contratados (cuidado, paseos, asesorías)
- Suscripciones y planes premium para negocios
- Cursos y certificaciones para cuidadores
- Monetización del Marketplace (Go Market)
- Publicidad segmentada y alianzas estratégicas
- Donaciones e ingresos solidarios

Go Pets soluciona una necesidad urgente, se diferencia por su enfoque integral e inteligente, y se sostiene gracias a un modelo rentable, escalable y con impacto real en la vida de las personas y sus mascotas.

Mercado objetivo:

Go Pets identifica las necesidades no atendidas de su mercado objetivo y construye soluciones integradas, accesibles y tecnológicas que responden directamente a su realidad.

¿Quién es el mercado objetivo?

Go Pets atiende a tres segmentos clave:

- **Dueños de mascotas (usuarios):**

- **Generación Z (18–30 años):** digitales, estudiantes o freelancers, buscan soluciones rápidas, educativas y económicas.
- **Millennials (31–45 años):** parejas jóvenes, profesionales activos, demandan servicios confiables y personalizados.
- **Generación X (46–60 años):** padres de familia con mascotas, valoran seguridad, respaldo y asistencia profesional.

- **Cuidadores y paseadores (Go Hero):**

- Jóvenes desempleados o subempleados, mujeres cuidadoras, personas con vocación por los animales.
- Buscan oportunidades de ingreso dignas, flexibles y capacitación formal.

- **Negocios y marcas del ecosistema Pet (Go Market):**

- Veterinarias, tiendas, Groomers, entrenadores, marcas Pet Friendly, que necesitan visibilidad, conexión digital y canales de venta nuevos.

¿Cómo responde Go Pets?

Para los dueños de mascotas, Go Pets ofrece:

- Un mapa interactivo para agendar servicios de cuidado en tiempo real.

- Un perfil digital de la mascota con historial médico, comunidad y hábitos.
- Acceso a información confiable consultado por expertos mediante el asistente IAgogo.
- Servicios digitales como coaching, rutinas personalizadas y alertas de salud.
- Una comunidad tipo red social, con interacción, eventos y foros por tipo de mascota, raza o ubicación.

Para los cuidadores/paseadores (Go Hero):

- Un entorno digital que les permite capacitarse, certificarse y generar ingresos formales.
- Agenda inteligente, conexión directa con usuarios y soporte 24/7.
- Acompañamiento del asistente IAgogo para responder dudas durante los paseos y cuidados.

Para los negocios Pet (Go Market):

- Un Marketplace Pet Friendly para promover productos y servicios.
- Integración de pasarela de pagos, perfil de negocio y visibilidad geolocalizada.
- Herramientas para gestionar reservas, ventas y posicionamiento con ayuda de IA.

📱 ¿Cómo Go Pets logra adaptarse a su mercado objetivo?

- **Usabilidad simple y diseño intuitivo**, inspirado en apps sociales como Instagram y Google Maps.
- **Acceso gratuito** a funciones básicas y modelo freemium para escalar.
- **Multiplataforma** (web, móvil) con posibilidad de operar en zonas con baja conectividad.
- **Soporte automatizado (IAgogo)** con lenguaje natural, multilingüe y personalizado.
- **Integración emocional y cultural**, alineada con la realidad y valores de las generaciones jóvenes: bienestar, conexión, comunidad y propósito.

Go Pets conecta tecnología, empatía y propósito para brindar una solución real, viable y alineada con las expectativas, hábitos y desafíos de su mercado objetivo.

🌱 ¿Cómo Go Pets genera un impacto positivo en la comunidad?

Go Pets genera un impacto positivo directo e indirecto en las comunidades al conectar tecnología, propósito social y amor por las mascotas, promoviendo bienestar animal, inclusión laboral, educación, conciencia ambiental y desarrollo sostenible.

1. Bienestar animal como eje de transformación social:

Las mascotas forman parte del núcleo familiar en millones de hogares latinoamericanos. Al mejorar su salud, asistencia y calidad de vida, Go Pets también mejora el bienestar emocional, físico y social de las familias.

- Facilita el acceso a cuidados responsables, paseos seguros, rutinas saludables y educación animal.
- Disminuye el abandono, la negligencia y los casos de maltrato por desconocimiento o desinformación.
- Conecta a las personas con servicios accesibles y confiables, rompiendo barreras económicas y geográficas.

2. Generación de empleo digno e inclusión a través de Go Hero:

Go Hero impulsa el empleo joven, el emprendimiento local y la profesionalización del cuidado animal.

- Capacita y certifica a jóvenes, mujeres y personas en situación de vulnerabilidad como cuidadores y paseadores de mascotas.
- Ofrece herramientas digitales, acceso a clientes y acompañamiento mediante el asistente IAgogo.
- Promueve la formalización y dignificación de un sector históricamente informal.

Esto representa una nueva fuente de ingresos estables y flexibles para cientos de personas, con un enfoque de equidad y autonomía.

3. Impulso a economías locales y comercio responsable (Go Market):

A través de Go Market, Go Pets:

- Visibiliza negocios locales y pequeños emprendimientos Pet Friendly.
- Facilita el comercio de productos y servicios especializados, conectando oferta y demanda.
- Fomenta el consumo responsable y ético en torno a los animales.

Con esto, se estimula la economía circular local, la transformación digital de negocios y la innovación en el sector Pet.

4. Educación, comunidad y cultura Pet Friendly:

Go Pets también es una plataforma educativa y de concienciación:

- Brinda acceso gratuito a información consultada, guías, rutinas, alertas de salud y contenido educativo.
- Promueve valores de empatía, responsabilidad, inclusión y respeto animal.
- Crea comunidad entre personas con un propósito común: dar bienestar y calidad de vida a sus mascotas y mejorar su entorno.

5. Compromiso ambiental y social:

- Go Pets apoyará campañas de adopción, esterilización, rescate y cuidado de mascotas en situación vulnerable.
- Parte de los ingresos generados se destinan a un fondo solidario de asistencia animal (PetCoins con causa).
- Fomenta ciudades más sostenibles, zonas Pet Friendly y hábitos de convivencia armónica.

Go Pets impacta positivamente en las comunidades al crear un ecosistema digital que educa, conecta, protege y transforma vidas — tanto humanas como animales — con tecnología al servicio del bienestar.

Mercado Objetivo:

Go Pets se dirige a un mercado en crecimiento, emocionalmente comprometido con sus mascotas y digitalmente activo, compuesto por tres grandes grupos principales:

1. **Dueños de mascotas (usuarios finales):**

Segmentados en tres generaciones clave:

- **Generación Z (18–30 años):** estudiantes, freelancers y jóvenes profesionales. Son nativos digitales, buscan inmediatez, soluciones intuitivas, personalización y educación confiable sobre el cuidado de sus mascotas.
- **Millennials (31–45 años):** parejas jóvenes, profesionales híbridos/remotos, muchos sin hijos que ven a sus mascotas como parte esencial de su núcleo familiar. Valorán la tecnología, el bienestar, el equilibrio y el consumo responsable.
- **Generación X (46–60 años):** padres de familia, profesionales estables, buscan seguridad, respaldo y asistencia médica confiable para sus mascotas. Son cautelosos con la tecnología, pero abiertos a soluciones prácticas y confiables.

2. Cuidadores y paseadores de mascotas (Go Hero):

- Jóvenes desempleados o subempleados, mujeres cuidadoras, personas con afinidad por los animales que desean generar ingresos de forma flexible, digna y con respaldo profesional.

3. Negocios y marcas del ecosistema Pet (Go Market):

- Veterinarias, tiendas de productos para mascotas, entrenadores, spas, hospitales, Groomers, refugios y ONGs que buscan digitalizarse, ganar visibilidad, fidelizar clientes y aumentar sus ventas.

Estrategia para ofrecer la propuesta de valor:

1. Plataforma centralizada multicanal (Go Pets App + Web):

Toda la propuesta de valor está disponible en una app intuitiva, con un mapa interactivo, perfiles inteligentes de mascotas, agendamiento de servicios, comunidad, tienda y asistencia personalizada con IA (IAgogo).

2. Adquisición digital segmentada:

- **Redes sociales** como Instagram, TikTok y YouTube, con contenido visual, educativo y emocional.
- **Campañas en Google y Meta Ads** segmentadas por ubicación, edad, intereses y comportamiento.
- **Alianzas con influencers Pet Lovers** para generar confianza y viralidad.

3. Activación local y comunidad:

- Lanzamiento por ciudades con campañas comunitarias, eventos Pet Friendly, jornadas de adopción y alianzas con refugios, veterinarias y marcas locales.
- Activación de los primeros cuidadores certificados para generar red inicial de servicios.

4. Modelo Freemium + beneficios escalables:

- Acceso gratuito al perfil de mascota, contenido educativo e IA básica.
- Servicios premium con valor agregado, suscripciones para negocios y beneficios canjeables por Pet Coins.

✔ 5. Educación y confianza como ejes:

- Entrenamiento constante de IAgo para entregar información validada.
- Transparencia en precios, seguridad de datos y acompañamiento constante.

🎯 Análisis del mercado:

Go Pets se posiciona dentro del mercado de soluciones tecnológicas para el bienestar de mascotas, un sector en crecimiento constante en América Latina. Según Euromonitor y Statista, el mercado Pet en la región superará los \$12 mil millones de dólares en 2025, impulsado por la humanización de las mascotas, el aumento de la adopción y la digitalización del consumo.

🧩 Segmentos clave:

- **Dueños de mascotas urbanos:** Generación Z, Millennials y Gen X, en búsqueda de asistencia, educación, servicios y comunidad Pet Friendly.
- **Cuidadores y paseadores independientes:** Buscan capacitación, empleabilidad flexible y respaldo profesional.
- **Negocios Pet Friendly:** Tiendas, veterinarias, entrenadores y servicios relacionados, que necesitan visibilidad, digitalización y nuevos canales de venta.

✔ Beneficiarios directos:

- Dueños de mascotas (usuarios de la app)
- Cuidadores/paseadores (Go Hero)
- Negocios pet friendly (Go Market)
- Mascotas (como centro del bienestar)

🔄 Beneficiarios indirectos:

- Familias con mascotas
- Organizaciones protectoras de animales
- Comunidades locales y gobiernos que promueven ciudades Pet Friendly

- Connacionales en el exterior que apoyan desde sus países de residencia

 Análisis FODA – Go Pets:

Fortalezas	Oportunidades
Ecosistema integral único en LATAM	Crecimiento exponencial del mercado pet
Asistente IA especializado (IAgogo)	Digitalización de servicios pet
Conexión en tiempo real entre usuarios y cuidadores	Demanda de empleo digno y flexible
Inclusión social, económica y educativa	Aumento de mascotas en hogares sin hijos
Modelo freemium escalable y accesible	Integración con marcas y aliados estratégicos

Debilidades	Amenazas
Requiere inversión tecnológica continua	Competidores con mayor capital o visibilidad
Limitado acceso a usuarios sin internet estable	Baja cultura digital en ciertos segmentos
Educación del mercado sobre IA y nuevas tecnologías	Dependencia de pasarelas de pago o plataformas externas
Posible resistencia a modelos colaborativos	Saturación de apps no especializadas

 Oferta de Go Pets:

- Aplicación con perfil de mascota, conexión con cuidadores, Marketplace, comunidad, IA asistente y servicios digitales.
- Capacitación y empleabilidad a través de Go Hero.
- Visibilidad, ventas y posicionamiento para negocios con Go Market.

 Demanda:

- Crecimiento del número de hogares con mascotas (+70% en Latam).
- Dueños que requieren soluciones por falta de tiempo, conocimientos o paciencia.
- Demanda creciente de servicios a domicilio, digitales y con experiencia personalizada.
- Jóvenes y mujeres buscando empleo digno y flexible.
- Negocios buscando digitalización y escalabilidad.

Competencia:

- Apps de paseo o veterinaria (fragmentadas, sin integración de ecosistema).
- Marketplaces generalistas (no especializados).
- Competencia informal o redes sociales sin respaldo profesional.

Go Pets es la única plataforma en Latinoamérica que integra: bienestar animal, inteligencia artificial, empleabilidad, educación, comunidad y soluciones de mercado en una sola experiencia.

Canales de promoción de Go Pets:

Go Pets es una plataforma 100% digital, distribuida a través de canales accesibles, escalables y multicanal, adaptada al comportamiento de los usuarios en América Latina, maximizando la eficiencia de adquisición, uso y retención.

Canales de distribución:

- **App móvil (Go Pets y Go Hero):**

- Distribución a través de Google Play y App Store.
- Compatible con Android e iOS para máxima cobertura.
- Interfaz intuitiva, diseñada para públicos de diferentes edades y niveles digitales.

- **Sitio web oficial:**

- www.mygopets.com actúa como landing page para captación, validación, agendamiento de servicios y contenido informativo.

- Incluye secciones específicas para inversionistas, cuidadores (Go Hero), negocios (Go Market) y blog educativo.

- **Redes sociales (@MyGoPets):**

- Presencia en Instagram, Facebook, TikTok, YouTube, X, LinkedIn, Pinterest, WhatsApp, Twitch y Discord.
- Canal de difusión de contenido, interacción comunitaria y atención directa.

- **Alianzas estratégicas:**

- Con veterinarias, tiendas Pet, fundaciones, universidades y alcaldías para distribuir y posicionar el servicio a nivel local.
- Eventos y jornadas físicas que conecten con usuarios y cuidadores en territorios estratégicos.

- **Referidos y comunidad:**

- Sistema de recompensas por invitar amigos, cuidadores y negocios a unirse a Go Pets.
- Programas de embajadores Pet Friendly y líderes de comunidad.

Promoción del servicio

- **Marketing digital segmentado:**

- Campañas en Meta Ads (Instagram, Facebook) y Google Ads orientadas a públicos por edad, ubicación, intereses y comportamiento.
- Contenido de alto valor en formato reels, historias, blogs y videos con enfoque emocional, educativo y aspiracional.

- **Influencers y microinfluencers Pet Lovers:**

- Colaboraciones con creadores de contenido que representan a dueños de mascotas reales y auténticos.
- Alcance orgánico en comunidades Pet, Gamers, emprendedores y bienestar.

- **Estrategia de contenidos educativos y emocionales:**

- Artículos, consejos, videos y guías sobre el cuidado de mascotas en la vida diaria.
- Difusión del propósito: "Mejorar la calidad de vida de las mascotas, mejora la calidad de vida de las personas."

- **Eventos y activaciones locales:**

- Jornadas de adopción, vacunación, ferias Pet Friendly, charlas educativas.
- Promoción de la app directamente con usuarios reales en parques, universidades y centros comerciales.

Estrategia de crecimiento de Go Pets:

Go Pets proyecta su crecimiento a través de una estrategia escalonada que aprovecha las tendencias del mercado Pet, la transformación digital y la economía colaborativa en América Latina. El objetivo es escalar de una solución local validada, hacia una plataforma regional de referencia.

1. Expansión geográfica por fases:

Fase 1 – Validación local:

Lanzamiento y consolidación del modelo en una ciudad piloto (Bogotá o CDMX), donde se puedan probar funcionalidades clave, validar la experiencia de usuario y ajustar la propuesta de valor.

Fase 2 – Regionalización:

Expansión a 3-5 ciudades adicionales por país. Se priorizarán urbes con alta tenencia de mascotas, ecosistema Pet activo y conectividad digital. Se usarán estrategias de adquisición combinadas con alianzas y eventos locales.

Fase 3 – Internacionalización:

Escalamiento a países de Latinoamérica con mercados Pet consolidados como Chile, Argentina, Perú y Brasil, con adaptación cultural y legal según cada territorio.

🌱 2. Aprovechamiento de nuevas oportunidades de mercado:

- **Empleabilidad Pet Friendly (Go Hero):** Creación de un modelo formal de empleabilidad digital que impacte jóvenes y mujeres. Formación en línea, certificación y acceso a servicios profesionales.
- **Economía digital para negocios (Go Market):** Digitalización de negocios Pet que no cuentan con presencia online. Suscripciones, publicidad, visibilidad y herramientas de gestión digital.
- **Telesalud e IA aplicada al bienestar animal:** Fortalecimiento del asistente IAgoGo para consultas en tiempo real, alertas preventivas y asistencia guiada por perfil de la mascota.
- **Educación y comunidad:** Consolidar Go Pets como un referente en educación animal, con contenido confiable, eventos digitales, foros, cursos y una comunidad activa.
- **Donaciones y responsabilidad social:** Implementar fondos de donación (Pet Coins con propósito) y programas de apoyo a mascotas en condición vulnerable, con participación de usuarios y aliados.

🔧 3. ¿Qué se necesita para lograrlo?

- **Inversión inicial estratégica:**

Financiamiento semilla para desarrollo técnico, adquisición de usuarios, marketing, talento y expansión.

- **Talento humano:**

Cofundador técnico, desarrolladores, especialistas en UX/UI, marketing digital y relaciones comunitarias.

- **Alianzas y partners clave:**

Con veterinarias, tiendas, fundaciones, ONGs, universidades y gobiernos locales.

- **Marketing digital sostenido:**

Campañas por etapa, embajadores Pet Lovers, influencers y presencia en eventos Pet Friendly.

- **Infraestructura tecnológica escalable:**

Backend robusto, APIs abiertas, almacenamiento seguro y soporte a usuarios en crecimiento.

 Sitio Web:

Go Pets: <https://www.mygopets.com>

 Redes Sociales:

Facebook: <https://web.facebook.com/mygopetsco/>

Instagram: <https://www.instagram.com/mygopets/>

YouTube: <https://www.youtube.com/@MyGoPets>

TikTok: <https://www.tiktok.com/@mygopets>

Pinterest: <https://co.pinterest.com/mygopets/>

X: <https://x.com/MyGoPets>

Twitch: <https://www.twitch.tv/mygopets>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/mygopets/>

 Canales digitales:

Los canales digitales son el núcleo de la estrategia de mercado de Go Pets. Gracias a su naturaleza tecnológica y su público objetivo nativo digital, Go Pets utiliza estos canales no solo como herramientas de comunicación, sino como motores activos de crecimiento, adquisición, fidelización y posicionamiento.

 1. Adquisición de usuarios y cuidadores:

- **Instagram, TikTok y Facebook:** Canales clave para atraer dueños de mascotas a través de contenido emocional, educativo y visual. Se utilizan reels, historias y publicaciones virales para generar comunidad y tráfico a la app.

- **YouTube y Pinterest:** Plataformas para posicionar contenido de valor como consejos, tutoriales, historias de usuarios y educación sobre bienestar animal.
- **LinkedIn:** Canal profesional para atraer cuidadores potenciales, aliados estratégicos, negocios del sector y visibilidad frente a inversionistas.
- **Discord y WhatsApp:** Espacios para crear una comunidad cerrada con interacción constante, soporte rápido y fidelización de usuarios y paseadores activos.

2. Posicionamiento de marca:

- Los canales digitales permiten construir una marca cercana, confiable y profesional, basada en valores de amor por las mascotas, comunidad, innovación y empatía.
- A través de una narrativa visual coherente y un tono de comunicación inclusivo, Go Pets se posiciona como la primera solución integral y emocionalmente conectada con su audiencia.

3. Promoción de servicios y generación de ingresos:

- Campañas segmentadas en Meta Ads y Google Ads permiten promocionar servicios como el coaching para mascotas, agendamiento de paseos o el Marketplace de negocios locales (Go Market).
- Los canales digitales permiten una comunicación directa y personalizada para generar conversiones, promociones y activaciones temáticas (como jornadas de adopción o días de cuidado responsable).

4. Automatización y escalabilidad:

- Herramientas de email marketing, CRM y automatización vía WhatsApp Business API permiten mantener informados a los usuarios, cuidadores y negocios.
- Se pueden escalar campañas de bienvenida, recordatorios de servicios, actualizaciones de perfil de la mascota, y recomendaciones de bienestar a partir de la inteligencia del sistema (IAgogo).

5. Comunidad y engagement:

- Go Pets convierte a los usuarios en embajadores de marca a través de la comunidad digital, generando contenido (UGC), reseñas, recomendaciones y desafíos.
- Se fomenta la participación en eventos, retos y actividades con propósito, fortaleciendo la fidelización y la retención.

Para Go Pets los canales digitales no son un complemento, sino una parte esencial del modelo de negocio. Permiten escalar, conectar, educar y convertir desde una misma plataforma, con bajo costo de adquisición, alta cercanía emocional y crecimiento exponencial.

Filosofía de Go Pets:

Go Pets nace con propósito, empatía e innovación. Su filosofía se basa en tres pilares fundamentales:

- **Propósito con impacto real:** Mejorar la calidad de vida de las mascotas para mejorar la calidad de vida de las personas.
- **Tecnología con empatía:** Usar la innovación no solo para escalar, sino para cuidar, educar y conectar.
- **Cultura de colaboración, inclusión y aprendizaje continuo:** Todos los actores del ecosistema (usuarios, cuidadores, negocios y aliados) son parte activa de una comunidad que evoluciona junta.

✨ "Donde otros ven una app, nosotros vemos una misión: construir el primer ecosistema inteligente para el cuidado y bienestar de mascotas en LATAM."

Misión:

Dar calidad de vida a las mascotas y sus dueños mediante un ecosistema de soluciones inteligente, inclusivo y confiable, que conecte personas, servicios y tecnología, para cuidar, asistir y educar con propósito.

En Go Pets creemos que una mascota feliz transforma la vida de su familia. Por eso, nuestra misión es integrar todo lo necesario para su bienestar en un solo lugar: humano, accesible y profesional.

Visión:

Ser la plataforma líder en América Latina en cuidado y bienestar animal, creando un ecosistema de soluciones que revolucione la forma en que vivimos con nuestras mascotas y generando impacto social, económico y ambiental en las comunidades.

Aspiramos a convertirnos en el referente global del futuro del cuidado animal inteligente, humano y sostenible.

✅ **Objetivos Estratégicos de Go Pets:**

- **Bienestar animal como centro del ecosistema:**

Diseñar soluciones que promuevan la salud, felicidad y longevidad de las mascotas a través de información consultada, monitoreo, asistencia y conexión con profesionales.

- **Conexión en tiempo real entre usuarios y cuidadores:**

Facilitar el acceso inmediato a paseadores y cuidadores confiables mediante un mapa interactivo y agendamiento inteligente.

- **Construir una comunidad Pet Friendly consciente:**

Fomentar la participación, educación y colaboración entre personas que comparten el amor por las mascotas. Promover espacios físicos y digitales seguros, solidarios y activos.

- **Asistencia inmediata con inteligencia artificial (IAgogo):**

Desarrollar el primer asistente digital entrenado en bienestar animal, que brinde orientación, prevención, compañía y respuesta en tiempo real a las necesidades del usuario y su mascota.

- **Acceso a un ecosistema de productos y servicios (Go Market):**

Integrar tiendas, veterinarias, spas, fundaciones, entrenadores y más, en una experiencia de compra confiable, accesible y transparente.

- **Monetización y sostenibilidad del modelo de negocio:**

Crear un modelo económico autosostenible, escalable y con propósito, que brinde oportunidades laborales (Go Hero), genere ingresos para el crecimiento de la plataforma y destine recursos al rescate y bienestar de animales en condición vulnerable.

- **Impacto social, educativo y ambiental:**

Ser una plataforma con impacto real en inclusión laboral, formación comunitaria, cultura de cuidado animal, adopción responsable y desarrollo sostenible.

👤 **Estructura organizacional de Go Pets:**

Go Pets se organiza como una startup tecnológica de impacto, con enfoque colaborativo, ágil e interdisciplinario. La estructura permite escalar por ciudades, equipos y funcionalidades (Go Pets, Go Hero, Go Market, IAgogo).

CEO – Fundador / Líder General (Chief Executive Officer) Responsable de:

- Definir la visión, misión y propósito de la marca.
- Representación institucional ante aliados, inversionistas y aceleradoras.
- Dirección estratégica de producto, crecimiento e impacto.
- Supervisar la cultura organizacional y la expansión.
- Construcción de comunidad y narrativa de marca.

CTO – Cofundador Técnico (Chief Technology Officer) Responsable de:

- Liderar el desarrollo de las apps (Go Pets y Go Hero).
- Construcción de la infraestructura tecnológica (bases de datos, backend, APIs).
- Entrenamiento e integración de IAgogo (asistente con IA).
- Seguridad digital, escalabilidad y mantenimiento.
- Evaluar y adoptar tecnologías emergentes.

CPWO – Cofundador Pet / Líder de Mascotas (Chief Pet Wellness Officer) Responsable de:

- Liderar el desarrollo de iniciativas y proyectos Pet.
- Definir estrategias de bienestar y cuidado de mascotas.
- Representación institucional en eventos y alianzas Pet.
- Supervisar el entrenamiento de cuidadores y paseadores.
- Dirección de proyectos de adiestramiento y salud a mascotas.

CPO – Product Manager / UX-UI (Chief Product Officer) Responsable de:

- Diseñar la experiencia del usuario en cada funcionalidad.
- Crear wireframes, prototipos y flujos de navegación.
- Validar necesidades reales de los usuarios.
- Optimizar la usabilidad, accesibilidad e interacción de la app.

CMO – Marketing y Comunidad (Chief Marketing Officer) Responsable de:

- Crear la estrategia de adquisición y fidelización de usuarios.
- Gestión de redes sociales, contenido, anuncios y campañas.
- Activaciones locales, eventos Pet Friendly y referidos.
- Embajadores de marca, influencers y programas de comunidad.
- Construcción de la narrativa emocional y educativa de Go Pets.

COO – Operaciones y Alianzas (Chief Operating Officer) Responsable de:

- Soporte al usuario y operaciones del día a día.
- Gestión de cuidadores, negocios aliados y servicios agendados.
- Alianzas con veterinarias, fundaciones, universidades y gobiernos locales.
- Expansión por ciudades y apertura de nuevas zonas de operación.

CFO – Finanzas y Legal (Chief Financial Officer) Responsable de:

- Estructura financiera, flujo de caja y proyecciones.
- Relación con inversionistas, fondos y capital semilla.
- Modelos de monetización y sostenibilidad.
- Licencias, contratos, términos de uso y protección de datos.
- Apoyo en políticas ESG (ambientales, sociales y de gobernanza).

IA y Datos – Entrenamiento de IAgogo Responsable de:

- Curaduría de contenido, bases de conocimiento y datasets.
- Capacitación del asistente de IA (IAgogo) en bienestar animal.
- Monitorización del comportamiento del usuario para recomendaciones personalizadas.
- Optimización continua basada en datos reales.

Tecnología, herramientas, implementos y equipos necesarios para implementar y desplegar Go Pets:

Go Pets es una plataforma digital centrada en el usuario, impulsada por inteligencia artificial, geolocalización y un modelo de economía colaborativa. Su implementación requiere una combinación de desarrollo tecnológico, infraestructura en la nube, herramientas de gestión y soporte operativo.

1. Infraestructura Tecnológica:

a) Backend y bases de datos

- **Lenguajes:** Node.js, Python (para IA), JavaScript, TypeScript.
- **Frameworks:** Express, Firebase, Supabase o Next.js.
- **Base de datos:** PostgreSQL / Firestore (Firebase) o MongoDB.
- **Infraestructura en la nube:** Google Cloud Platform (GCP), AWS o Microsoft Azure.

b) Frontend / Interfaces de usuario

- **Lenguajes:** React Native para app móvil (Android e iOS) + React para web.
- **Frameworks:** Expo, Tailwind CSS, Chakra UI.
- **Plataformas de distribución:** Play Store y App Store.

c) Geolocalización y mapas

- **APIs:** Google Maps API, Mapbox o OpenStreetMap para ubicar paseadores, cuidadores y servicios Pet Friendly.

d) Inteligencia Artificial (IAgogo)

- **Plataformas de IA:** OpenAI (ChatGPT API), Google Gemini, Hugging Face, LangChain.
- **Curaduría de conocimiento:** Documentación científica, blogs, fuentes médicas y veterinarias confiables.
- **Entrenamiento progresivo:** A partir de interacciones reales con usuarios y datos del sistema.

e) Pasarela de pagos y suscripciones

- **Plataformas:** Stripe, PayU, MercadoPago o Flutterwave para América Latina.
- **Monedero virtual (Pet Wallet):** Para gestionar Pet Coins, recargas, saldos y canjes.

2. Herramientas de gestión y operación:

- **Gestión de proyectos:** Notion, Trello, Asana.
- **Comunicación del equipo:** Slack o Discord.
- **CRM y atención al usuario:** HubSpot, Tidio o Intercom.
- **Email marketing / Automatización:** Mailchimp, Brevo o WhatsApp Business API.
- **Análisis de datos:** Google Analytics, Mixpanel, Segment.

3. Implementos y equipos necesarios:

- **Computadores portátiles de alto rendimiento** (al menos 4 para equipo técnico y diseño).
- **Smartphones (iOS y Android)** para pruebas de compatibilidad y validación de UX.
- **Acceso a herramientas premium** como Figma, Canva Pro, Adobe CC para diseño visual.
- **Conectividad estable**, hosting web, dominios y certificados SSL

4. Fase de crecimiento: Infraestructura adicional:

- **Servidores dedicados o escalables** para mayor volumen de usuarios.
- **Integración con IA de voz / asistentes virtuales** en futuras versiones.
- **Infraestructura para formación virtual (Go Hero Academy)** con LMS (Moodle, Thinkific o Teachable).

🧩 Características principales del MVP

● Landing Page estructurada

El MVP está desarrollado en formato web para presentar:

- Problemas identificados en el mercado pet.
- Solución propuesta con sus pilares: **Conecta, Integra, Informa y Asiste.**
- Público objetivo (Gen Z, Millennials y Gen X).
- Oportunidades de mercado e impacto social.
- Propuesta de valor para usuarios, cuidadores (Go Hero) y negocios (Go Market).
- Imágenes, prototipos visuales y mockups del producto final.

● Sección interactiva para inversionistas

- Información clara y visual para inversores interesados en conocer el modelo de negocio.
- Datos del mercado, crecimiento, innovación y propuesta tecnológica (IAgogo).
- Pitch de presentación del ecosistema.

● Módulo de primer servicio (Coaching para Mascotas)

- Descripción, beneficios, precio inicial y formulario para registro anticipado.
- Validación de interés por parte de usuarios y futura base de clientes.

● Captura de leads

- Formulario para que usuarios ingresen su nombre, correo y datos de contacto.
- Base inicial para validación, seguimiento y crecimiento de comunidad.

● Contenido visual y narrativo persuasivo

- Mockups del mapa en tiempo real (funcionalidad principal).
- Diseño del perfil de mascota, red social, IA asistente y ecosistema Marketplace.
- Infografías que explican los segmentos, propuesta de valor y diferenciación.

🔧 Próximos pasos del MVP:

- Desarrollar la versión funcional de la app móvil (Go Pets y Go Hero) basada en los insights del MVP.

- Integrar funcionalidades de geolocalización, perfiles, servicios y wallet.
- Lanzar pruebas piloto en una ciudad para validar experiencia real de usuarios y cuidadores.

El rol de la tecnología en la gestión administrativa y operativa de Go Pets:

La tecnología es el núcleo estructural de Go Pets, tanto para su modelo de negocio como para su gestión administrativa y operativa. Desde la operación diaria hasta la planificación estratégica, Go Pets utiliza herramientas digitales, plataformas de automatización, inteligencia artificial y analítica de datos para lograr eficiencia, escalabilidad y control.

1. Tecnología en la gestión administrativa:

Automatización y eficiencia:

- Uso de herramientas de gestión de tareas y proyectos como Notion, Trello y Asana, que permiten coordinar equipos remotos, establecer cronogramas y visualizar el progreso.
- CRM y atención al usuario (HubSpot, Tidio, WhatsApp Business API) para administrar la relación con clientes, cuidadores y negocios aliados de forma centralizada.

Toma de decisiones basada en datos:

- Integración de Google Analytics, Mixpanel y dashboards en tiempo real para obtener métricas clave (tráfico, conversión, uso por funcionalidad).
- Visualización de KPIs para cada área: marketing, operaciones, atención al cliente y retención.

Gestión financiera y legal:

- Control del flujo de caja, ingresos y egresos con Google Sheets y herramientas como QuickBooks o Contabilix.
- Uso de herramientas de firma digital, almacenamiento seguro (Google Drive, Dropbox) y plataformas legales para contratos con cuidadores, proveedores o aliados.

2. Tecnología en las operaciones de la plataforma:

Funcionalidad principal: App y Web

- Plataforma basada en React Native y Firebase que permite una gestión integrada de usuarios, servicios, cuidadores y negocios.

- App diseñada con enfoque en experiencia de usuario, navegación intuitiva y funcionalidad geolocalizada.

Geolocalización y tiempo real:

- Google Maps API y Mapbox permiten visualizar en tiempo real a cuidadores disponibles, negocios Pet Friendly, zonas seguras y servicios de asistencia.

Asistencia automatizada con IA:

- IAgogo, el asistente inteligente de Go Pets, responde consultas, asesora y guía tanto a dueños como a cuidadores y negocios.
- Este componente mejora las operaciones de soporte, reduce tiempos de respuesta y agrega valor personalizado sin aumentar los costos operativos.

Gestión de servicios y Marketplace:

- A través de Go Market, se utilizan tecnologías de e-commerce, agendamiento y pagos digitales (Stripe, PayU, MercadoPago), integradas en tiempo real con la experiencia del usuario.

Conclusión:

La tecnología no es solo un habilitador, sino el motor principal que permite que Go Pets sea una solución innovadora, eficiente y escalable. Gracias a su arquitectura tecnológica, Go Pets puede automatizar procesos, reducir costos, personalizar la experiencia y llegar a miles de usuarios con una operación ágil y segura.

Análisis Financiero de Go Pets:

1. Supuestos generales (2025–2026)

- **Inicio con capital semilla de \$5,000 USD (plan mínimo)** y proyección para escalar hasta \$500,000 USD (plan de expansión).
- Lanzamiento en 1 ciudad piloto (CDMX o Bogotá), con expansión a 3 ciudades más en el primer año.
- Meta de adquisición:

- **10,000 usuarios activos** al primer año
- **500 cuidadores y paseadores registrados**
- **300 negocios integrados en Go Market**

 2. Inversión inicial estimada (plan de \$5,000 USD)

Área	Monto estimado (USD)
Desarrollo app MVP (Go Pets)	\$2,000
Hosting, dominios, licencias	\$300
Marketing digital inicial	\$1,000
Legal y constitución	\$500
Diseño UI/UX + branding	\$500
Plataforma de gestión (CRM, automatización, herramientas)	\$700
Total aproximado	\$5,000

 3. Proyección de ingresos (Primer año)

Fuente de ingreso	Estimación mensual	Total año 1
Comisión por servicios (Go Hero)	\$1,200	\$14,400
Suscripciones premium de negocios (Go Market)	\$1,000	\$12,000
Coaching y servicios digitales	\$500	\$6,000
Publicidad y colaboraciones	\$300	\$3,600
Cursos y certificaciones para cuidadores	\$400	\$4,800
Total proyectado año 1	—	\$40,800

💡 Rentabilidad esperada: El modelo permite recuperar la inversión inicial en 3 a 5 meses si se cumple la adopción mínima proyectada.

🎯 **Objetivos alcanzables con \$5,000 USD**

- ☒ Lanzar un MVP funcional de la app Go Pets y web Go Hero.
- ☒ Crear una identidad visual atractiva y coherente con la marca.
- ☒ Captar los primeros 1,000 usuarios y 100 cuidadores activos.
- ☒ Consolidar una comunidad inicial en redes sociales.
- ☒ Establecer la legalidad operativa y canales digitales básicos.
- ☒ Validar el modelo con datos reales para escalar en una siguiente fase.

📈 **4. Escenarios de expansión (año 2 y 3)**

Capital invertido	Usuarios meta	Ingresos año 2	Ingresos año 3
\$5,000	10,000	\$40,800	\$75,000
\$50,000	50,000	\$200,000	\$400,000
\$500,000	500,000	\$2M USD	\$5M USD

En escenarios de inversión media y alta, Go Pets puede alcanzar el punto de equilibrio en el primer año operativo y escalar con rentabilidad a nivel regional en 24-36 meses.

📌 **5. Costos fijos y variables mensuales (proyección mínima)**

Rubro	Monto estimado (USD)
Infraestructura tecnológica	\$200
Marketing / Ads	\$500
Sueldos básicos (2 freelancers)	\$1,200
Soporte / CRM	\$150
Imprevistos / contingencias	\$200
Total mensual mínimo	\$2,250

 6. Indicadores clave de viabilidad:

- **Margen bruto estimado:** 60-70%
- **Costo de adquisición por usuario (CAC):** \$1 - \$3 USD
- **Valor promedio por usuario por año (ARPU):** \$15 - \$30 USD
- **Punto de equilibrio estimado:** En mes 12 a 18

Go Pets demuestra alta viabilidad financiera gracias a su modelo escalable, diversificado y de bajo costo operativo. Con una inversión inicial mínima se puede lanzar, validar, y comenzar a generar ingresos rápidamente. La integración de múltiples fuentes de monetización, el enfoque en digitalización y el crecimiento del mercado Pet Friendly aseguran un camino hacia la autosostenibilidad, escalabilidad y rentabilidad en el corto y mediano plazo.

 Proyección anual de costos para Go Pets (año 1):

 Supuestos generales:

- Operación en una ciudad piloto (CDMX o Bogotá).
- Equipo compacto de trabajo remoto.
- MVP ya desarrollado y lanzado al mercado.
- 10,000 usuarios, 500 cuidadores y 300 negocios activos.
- Alcance digital como canal principal (app y web).
- Algunas áreas subcontratadas con freelancers.

✔ 1. Costos Directos (operativos)

Estos son los costos directamente relacionados con brindar el servicio.

Concepto	Monto mensual (USD)	Total anual (USD)
Hosting, base de datos y servidores (GCP)	\$150	\$1,800
Mantenimiento de la app / actualizaciones	\$250	\$3,000
Licencias de software (Notion, Figma, etc.)	\$80	\$960
Pago por APIs (Google Maps, ChatGPT, etc.)	\$120	\$1,440
Soporte técnico tercerizado	\$200	\$2,400
Servicios digitales (correo, CRM, automatización)	\$100	\$1,200
Total costos directos	—	\$10,800

🔧 2. Costos Indirectos (operación administrativa)

Concepto	Monto mensual (USD)	Total anual (USD)
Sueldo CEO (fundador) (básico)	\$0 (sin retiro en año 1)	\$0
Cofundador técnico (en equity)	\$0 (sin sueldo en año 1)	\$0
Diseñador freelance (20h/mes)	\$300	\$3,600
Asistente de comunidad/soporte	\$500	\$6,000
Publicidad y marketing digital	\$700	\$8,400
Imprevistos / contingencias	\$150	\$1,800
Contabilidad y asesoría legal	\$200	\$2,400
Herramientas de gestión / financieros	\$100	\$1,200
Total costos indirectos	—	\$23,400

3. Costos variables (por volumen)

Aumentan a medida que crecen los usuarios y servicios agendados.

Concepto	Supuesto	Total anual (USD)
Costo por usuario activo	\$0.10 mensual × 10,000 usuarios	\$12,000
Costo por cada servicio agendado	\$0.50 × 2,000 servicios	\$1,000
Plataforma de pagos (comisión)	3% de \$20,000 en transacciones	\$600
Total costos variables	—	\$13,600

Resumen anual total (Año 1)

Categoría	Monto (USD)
Costos directos	\$10,800
Costos indirectos	\$23,400
Costos variables	\$13,600
Total estimado	\$47,800

✔ **Conclusión y análisis**

Con un presupuesto anual estimado de \$47,800 USD, Go Pets puede operar de forma profesional, mantener su plataforma en línea, atender a su comunidad y crecer en una ciudad piloto.

Con ingresos proyectados de \$40,000–\$75,000 USD anuales (primer año), el modelo permite alcanzar punto de equilibrio en menos de 12 meses y escalar con eficiencia si se obtiene inversión externa.

📊 **Presupuesto General para Go Pets (Etapas Inicial + Crecimiento):**

🚀 **Supuestos generales:**

- Lanzamiento en 1 ciudad piloto (Bogotá o CDMX).
- Proyección para 10,000 usuarios en el año 1.
- Modelo con tres unidades principales: **Go Pets (usuarios), Go Hero (cuidadores) y Go Market (negocios)**.
- Tecnología base ya validada con MVP web.
- Objetivo: escalar a 3–5 ciudades en 18 meses.
- Meta de ingresos: superar punto de equilibrio en 6–8 meses.
- Presupuesto dividido en dos fases: **Inicio y Crecimiento**.

🚀 **FASE 1: INICIO (0–6 MESES)**

Objetivo: Despliegue del MVP funcional, validación del mercado y adquisición de usuarios

Categoría	Detalle	Costo estimado (USD)
Desarrollo app móvil (Go Pets)	Versión inicial Android/iOS con funcionalidades clave	\$4,000
Plataforma Go Hero	Web/App básica para cuidadores y agendamiento	\$2,000
Diseño UI/UX	Diseño visual, flujos, responsividad	\$1,000
Backend y bases de datos	Infraestructura Firebase/Supabase + API	\$1,200
Integración de mapas y pagos	Google Maps API, Stripe o MercadoPago	\$800
Hosting, dominios y SSL	Hosting web, apps y dominios	\$400
Branding y narrativa	Identidad visual, manual de marca	\$500
Marketing y activación inicial	Meta Ads, redes sociales, diseño de contenido	\$1,500
Legal y registro de empresa	Constitución legal + contratos	\$600
CRM, correo y herramientas SaaS	HubSpot, Notion, Brevo, Discord	\$500
Subtotal fase 1	—	\$12,500 USD

 FASE 2: CRECIMIENTO (6–18 MESES)

Objetivo: Escalamiento de usuarios, expansión a otras ciudades, robustecer la IA

Categoría	Detalle	Costo estimado (USD)
Mejoras a la app + nuevas funciones	Go Store, comunidad, wallet, foros	\$7,000
Desarrollo IAgo (IA asistente)	Entrenamiento, integración, mantenimiento	\$5,000
Plataforma Go Market avanzada	Dashboard para negocios, filtros, delivery	\$3,500
Capacitación Go Hero	Plataforma de cursos, certificación, foros	\$2,000
Soporte y atención al cliente	Personal freelance o call center inicial	\$1,200
Sueldos clave (freelancers)	Devs, diseño, comunidad, redes	\$9,600 (800/mes)
Infraestructura en la nube	Escalamiento GCP, Firebase, backups	\$2,000
Marketing de crecimiento	Influencers, eventos locales, referidos	\$6,000
Activaciones comunitarias	Eventos pet friendly, ferias, concursos	\$1,500
Publicidad pagada recurrente	Meta Ads, Google Ads	\$3,000
Alianzas y convenios	ONGs, veterinarias, universidades	\$500
Legal, contabilidad y ESG	Protección de datos, donaciones, sostenibilidad	\$1,000
Subtotal fase 2	—	\$42,300 USD

 TOTAL PRESUPUESTO PROYECTADO

Fase	Costo Estimado (USD)
Fase 1 – Inicio	\$12,500
Fase 2 – Crecimiento	\$42,300
Total general	\$54,800 USD

Transformar la vida de las mascotas para transformar la vida de las personas

Conexión Humano – Mascota: bienestar emocional compartido

La relación entre humanos y animales ha demostrado tener beneficios profundos en la salud mental, emocional y física de las personas. Go Pets nace para afianzar y proteger esa conexión, brindando herramientas para que los dueños puedan cuidar, comprender y compartir tiempo de calidad con sus mascotas, mejorando así su estabilidad emocional y su calidad de vida.

Según estudios científicos, convivir con mascotas reduce los niveles de ansiedad, soledad y depresión, especialmente en jóvenes, adultos mayores y personas en situación de estrés o pérdida. Go Pets contribuye activamente a este vínculo al ofrecer acompañamiento especializado, recomendaciones personalizadas y un entorno digital seguro y amoroso, que conecta y educa.

Generar comunidad, conciencia y cultura de bienestar animal:

A través de redes sociales, contenido educativo, foros, blogs, eventos Pet Friendly y espacios de colaboración, fomenta el respeto, la empatía, la educación emocional y la responsabilidad hacia los animales. Cada usuario puede aprender, aportar, cuidar, compartir y ayudar. Cada mascota es el centro de un proyecto de vida, no un accesorio.

La plataforma fortalece el tejido social a través de una red colaborativa libre, diversa, inclusiva y sin fronteras, donde todas las personas —sin importar edad, raza, orientación, religión o condición económica— pueden sumar desde su experiencia, su tiempo o su conocimiento.

Formalización y empleabilidad para cuidadores y paseadores:

Go Hero, la segunda app del ecosistema, busca resolver una deuda histórica:

La informalidad, precarización y falta de oportunidades para cientos de personas con talento y vocación para el cuidado animal.

- Ofrece formación digital gratuita.
- Certificación por niveles.
- Seguimiento, calificación y acceso a ingresos.
- Herramientas para crear reputación y profesionalizarse.

Esto dinamiza el empleo, democratiza el acceso a ingresos justos y ofrece una salida económica digna para jóvenes, estudiantes, mujeres cuidadoras, personas mayores y desempleados.

Impacto social en animales sin voz ni hogar:

Una parte fundamental del modelo de Go Pets es su fondo de asistencia para mascotas sin dueño o en condición de abandono, alimentado por cada servicio solicitado en la plataforma mediante los Pet Coins con propósito.

- Se destinan recursos a fundaciones, jornadas de adopción, esterilización, urgencias y campañas de rescate.
- Se apoya a organizaciones aliadas y se promueve la adopción responsable.
- Se motiva a los usuarios a donar, apadrinar o contribuir desde su app.

Go Pets quiere convertirse en el ángel digital de cada mascota que aún no tiene un hogar.

Acompañamiento emocional para dueños:

Go Pets incluye módulos de acompañamiento psicoemocional, centrados en las etapas del vínculo humano-mascota:

la llegada, la crianza, la enfermedad, la pérdida y el duelo.

- El asistente IAgoogo puede guiar, contener y redirigir al usuario.
- Se generan contenidos sobre salud mental y emocional.
- Se construye un espacio de escucha y empatía desde la tecnología.

Estándares de precios y transparencia en la industria Pet:

Uno de los principales dolores del ecosistema es la falta de estandarización en precios, calidad y confiabilidad. Go Pets actúa como un integrador que:

- Compara, organiza y muestra precios de manera clara y accesible.
- Promueve la transparencia en los servicios y productos.
- Garantiza que el usuario pague lo justo, y que el proveedor cobre lo merecido.

Esto crea un mercado más justo, competitivo y accesible para todos.

Respuesta a desafíos demográficos y ecológicos:

Con el cambio en las dinámicas familiares, el aumento de hogares unipersonales y la creciente urbanización, las mascotas han asumido un rol protagónico como compañeras de vida.

Go Pets entiende este fenómeno y ofrece soluciones adaptadas a este nuevo mundo:

- Cuidados personalizados por tipo de mascota, estilo de vida y entorno.
- Herramientas para gestionar el tiempo y compartir responsabilidades.
- Comunidad para quienes crían solos, en pareja, o a distancia.