

DERA

YULIA, PEIO, ANDER Z. & KC

PRESENTACIÓN DEL EQUIPO



DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Nuestro negocio se centra en la restauración y mejora de fotografías antiguas y en la venta y restauración de cámaras, tanto antiguas como modernas. Ofrecemos servicios de recuperación de imágenes dañadas por el tiempo, recreaciones personalizadas, y venta de cámaras de diferentes generaciones para satisfacer tanto a coleccionistas como a fotógrafos aficionados y profesionales.

A QUIÉN LE VENDRÍA BIEN ESE PRODUCTO Y POR QUÉ

Este servicio está pensado para personas de todas las edades, especialmente aquellos que valoran los recuerdos y la fotografía, como personas mayores que buscan preservar fotos de su juventud o familias que quieren mantener vivas sus memorias. Además, fotógrafos y coleccionistas interesados en cámaras vintage pueden encontrar en nosotros una fuente de productos únicos.

A diferencia de otros servicios de fotografía, ofrecemos una restauración de alta calidad y un enfoque personalizado que conecta a las personas con sus recuerdos, agregando valor emocional y duradero. También proporcionamos asesoría en la restauración de cámaras antiguas y en la resolución de dudas fotográficas, un servicio poco común en el mercado.

ORIGEN DE NUESTRA IDEA DE NEGOCIO

Nos inspiramos en la creciente demanda de productos y servicios de restauración de fotografías que hemos visto en mercados como el estadounidense y japonés, donde existen estudios y tiendas especializadas en fotografía vintage y restauración. La chispa surgió al ver cómo muchos jóvenes y adultos se interesan cada vez más por la estética retro y las cámaras analógicas. Este interés nos mostró la oportunidad de combinar un servicio emocional y una necesidad práctica: preservar recuerdos y, a la vez, facilitar el acceso a cámaras antiguas y modernas.

PRINCIPAL AMENAZA O RIESGO DE LANZAR ESTA IDEA AL MERCADO

La mayor amenaza sería la competencia de servicios de edición digital en línea, que pueden ofrecer restauraciones rápidas y baratas. También podría representar un riesgo el posible costo de almacenamiento y mantenimiento de cámaras antiguas, lo cual requerirá una gestión eficiente del inventario y una red de proveedores confiable. Además, el interés en la fotografía analógica podría ser temporal, por lo que el mercado puede fluctuar. Para mitigar estos riesgos, planeamos enfocarnos en la calidad y personalización del servicio, lo que nos diferenciará de opciones automatizadas y genéricas.