

PLAN DE NEGOCIOS

RESUMEN EJECUTIVO

Los socios y emprendedores de Ecobón, decidimos poner cómo nuestro producto principal el jabón líquido, queriéndonos diferenciar del resto incentivando la reutilización de envases. Nuestro objetivo es concientizar a nuestros clientes y hacerles saber que cuidar al medio ambiente no es un gasto agresivo, y que es sumamente necesario, cumpliendo siempre con los estándares de cuidado e higiene para nuestros consumidores.

Comenzamos la empresa con el fin de aprender a emprender y queríamos demostrar que pese a la edad y circunstancias actuales se puede progresar y desarrollar un emprendimiento con impacto tanto económico como social y ecológico, nuestro objetivo es concientizar y ayudar a las familias brindando productos de higiene personal.

La misión de Ecobón es poder satisfacer las necesidades de higiene de las personas, para que sus manos siempre se encuentren limpias y libre de gérmenes. Teniendo como punto principal la utilización de materiales que se puedan volver a utilizar, pensando en el impacto ambiental.

En cuanto a la visión, Ecobón quiere llegar a que todas las personas de Ensenada se mantengan protegidas de enfermedades y bacterias a través del lavado de manos permanente. También queremos concientizar e inspirar a tantas personas como sea posible que si se utilizan productos reutilizables estaríamos ayudando a tener un mundo menos contaminado.

PRODUCTO

El jabón líquido Ecobón para manos está diseñado para la limpieza y humectación de las manos sin provocar resequedad después de su aplicación. El producto que ofrecemos es de uso diario, textura suave y cremosa. Está fabricado con producto de calidad garantizada.

Tanto el envase como la cantidad queda a preferencia de los consumidores y obtendrán descuentos al traer el mismo envase dos o más veces para recargar con nuestro producto en los diferentes puntos de encuentro en los diferentes barrios de la localidad de la empresa.

Pensamos, a su vez, hacer envíos por nuestras redes sociales. Los envíos saldrían desde los puntos de encuentro hasta los clientes. El producto por envío vendría en un envase que pueda ser reutilizable y con el distintivo símbolo de nuestra empresa.

Proceso de producción para la elaboración del Jabón Líquido Ecobón:

- 1:conseguimos una distribuidora y decidimos verificar que sea 100% autorizada para la venta
- 2:acordamos entre todos los socios los puntos de venta
- 3:pensamos un nombre que nos identifique y que sea llamativo?
- 4:empezamos por hacer una pagina para hacerle propaganda a la marca y así tener más alcance
- 5:pensamos en cómo lo entregaríamos es decir la presentación
- 6:una vez que hicimos eso empezamos a calcular gastos y buscar precios
- 7:cuando ya hicimos todo lo anterior decidimos presentar el producto a la asociación junior.

OBJETIVOS

Al haber establecido el precio optimo de 135 pesos necesitaremos 19 unidades vendidas para alcanzar el PE, las unidades vendidas estimadas en el escenario 3 de nuestra proyección financiera nos parecen poco ambiciosas Por lo que el equipo piensa vender 45 unidades durante las primeras etapas, para de esta manera obtener un crecimiento rápido y, en el transcurso, experiencia en el rubro. Aunque, esperamos llegar en un futuro a vender 95 unidades como se estima en el escenario 4.

PRODUCCIÓN

Pasos desarrollados y explicados:

Pasó 1:buscamos que el producto que íbamos a vender sea 100% confiable y nos aseguramos que tenga certificado de venta cosa que creíamos muy necesaria para empezar el proyecto.

Pasó 2:hicimos una reunión vía zoom todos los socios y pensamos en cómo sustituir el tema del envío ya que somos menores y no podemos realizarlo, se nos ocurrió tener muchos puntos de encuentro así era más accesible para todos.

Pasó 3:pensamos el nombre del proyecto y queríamos algo que nos identifique entonces decidimos llamar el proyecto como ECOBON,ECO por qué decidimos realizar un producto ecológico BON por jabón.

Paso 4:decidimos empezar por hacer páginas de Instagram y Facebook para que nuestro proyecto Ecobón se empiece a conocer.

Pasó 5:nos pareció una muy buena idea hacer un producto ecológico ya que todo el grupo se interesa es ese tema, decidimos hacer un envase ecológico, accesible y seguro para todos.

Pasó 6:una vez que teníamos a quien comprarle y el producto que venderemos empezamos a sacar cuentas sumando las horas de trabajo y los insumos que vaya a gastar cada uno y decidimos el precio analizando detalladamente todo y buscando entregar un producto económico y seguro.

Pasó 7:ya teníamos todo pensado, solo nos faltaba que nos aprueben la idea.

Proyección financiera

Escenarios:	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3	Escenario 4	Escenario 5	Escenario 6
PE x (unidades)	0.5 PE		2	5	10	
Unidades	10	19	38	95	190	380
Costos Fijos	\$1,224	\$1,224	\$1,224	\$1,224	\$1,224	\$1,224
Costos Variables	\$673	\$1,347	\$2,693	\$6,733	\$13,466	\$26,932
Costos Totales	\$1,897	\$2,571	\$3,917	\$7,957	\$14,690	\$28,386
Facturación	\$1,285	\$2,571	\$5,141	\$12,853	\$25,706	\$51,412
Ganancia Bruta	-\$612	\$-	\$1,224	\$4,896	\$11,016	\$23,026

Impuesto	0	0	61.2	244.8	550.8	116
Ganancia Neta	-\$612	\$-	\$1,163	\$4,651	\$10,465	\$22,0
Unidades/Semana	0.60	1.19	2.38	5.95	11.90	23
Unidades/Semana/Persona	0.02	0.04	0.09	0.21	0.43	0
Valor de Acción	\$13	\$24	\$45	\$107	\$211	\$4
Rendimiento de Acción	-45%	0%	86%	345%	777%	164

Capitalización:

Objetivo = PE	19
Acciones Internas	28
Acciones Externas	28
Costos Variables	\$1,347
Herramientas	\$-
Total Capital Inicial (PE)	\$1,347
Promedio Valor de Acción	\$24
Spread valor acciones	32%
Valor Acción Interna	16
Valor Acción Externa	32

Encontramos proveedores de jabón líquido con costo de 50\$ por litro. El porcentaje de comisión es de 10%.

Con el punto de equilibrio de 19 unidades pensamos que es una cantidad bastante accesible para un principio, lo mismo se aplica en menor medida en el escenario 3 por lo que esperamos llegar a 45 unidades en las primeras etapas. Al finalizar nos gustaría llegar a un escenario 4, 95 unidades vendidas

En cuanto a las acciones lograríamos un significativo aumento con tan solo superar el punto de equilibrio. Con las 45 unidades vendidas el valor de nuestras acciones crecería un 116.6% o 52\$. Si lograríamos cumplir nuestra meta de 95 unidades vendidas, como se puede ver en la proyección financiera, nuestras acciones aumentarían un 345% o 107\$

COMUNICACIÓN

Decidimos publicitar nuestro producto por las redes sociales ya que nos desenvolvemos bastante bien en ellas y creemos que hoy en día la mayoría de nuestros potenciales clientes hacen uso de ellas de forma frecuente. Con respecto al tema pagos decidimos que nos vamos

a utilizar mayormente efectivo y con Mercado pago ya que hoy en día es una aplicación muy fácil de usar y práctica, analizamos la situación y pensamos que con la subida en la popularidad de los medios de pagos virtuales nos parece una buena opción para relacionarnos con la parte de los clientes que no poseen efectivo por el momento.

Queremos también tener diferentes opciones para publicitar nuestra empresa que no sean por medios virtuales. Por eso nos parece una buena idea incluir a la nuestra escuela en el proyecto colocando carteles con información sobre nuestro emprendimiento, nuestro producto y nuestras redes sociales.

Por supuesto, también planeamos llevar este negocio a oídos de nuestros barrios, familiares y conocidos.

Vamos a estar en contacto con todos nuestros compradores por las siguientes redes sociales. Se subirán por las redes toda la información que deseen saber y responderemos sus dudas sobre nuestro producto.

Facebook: https://m.facebook.com/home.php?_rdr

Instagram: [eccobonn_](#)