

PLAN DE MARKETING



1

PROMOCIONES

- Descuentos en días especiales, Por ejemplo desde un 10 % hasta un 15% en fechas asignadas, tales como el día de la madre, el del amigo o del día del niño.
- Sorteos.
- Regalos /muestras gratis relacionadas con el medio ambiente. Por ejemplo una bolsita de semillas, etc.
- Promociones (2 x 1) en metas asignadas, por ejemplo, llegar a los 500 seguidores en nuestras redes sociales.
- Plantar árboles y flores cada 15 vasos ecológicos vendidos.
- Le damos la posibilidad al comprador de elegir llevar el kit entero o por separado (hielos y sorbetes). Además de un descuento del 15% en la segunda unidad.

2

PUBLICIDAD

- Las redes sociales: Twitter, Instagram y Facebook, a través de estos medios damos a conocer nuestros productos.
- Medios activos, mediante la publicación de historias o fotos en redes sociales, por las cual vamos a vender y llamar la atención del público/comprador, mientras que respondemos sus dudas.
- Atención al cliente en todo momento, brindando seguridad, confianza y honestidad.

3

AVISO PUBLICITARIO

- Texto llamativo en forma de eslogan, dos posibilidades: "Hydria, innovadoramente ecológico" o "Hydria, innovando la ecología".
- Tipografía atractiva, similar al logotipo de nuestra empresa.
- Frases para atraer al cliente :
 - a- "El sueño de un mundo mejor, saludable y fresco, con Hydria es posible" – Hydria Jar & Ice
 - b- "Por una simple compra, un cambio enorme, Hydria, el frasco innovadoramente ecológico".
 - c- "Hydria, regalos únicos para cada ocasión ideal".

4

OBJETIVO DE VENTA

- ¿Cuántos productos debemos vender semanalmente para cumplir con nuestro objetivo?

3,5 Frascos con sorbetes de aluminio y hielos reutilizables deben ser vendidos por semana para llegar al objetivo de venta de 50 unidades.

4

EL PÚBLICO

- Nuestro producto va dirigido a un público juvenil y adulto.

5

VENTAJA COMPETITIVA

- Lo que nos destaca es que nuestro producto es reutilizable, ecofriendly, económicamente accesible, práctico, innovador y llamativo a la vista.



PLAN DE COMUNICACIONES



VENTA DIRECTA

CANALES DE VENTA

□ Las redes sociales:

a- Twitter : <https://twitter.com/hydria2/status/1276942559059812352?s=21>

b- Instagram : https://instagram.com/hydria_company?igshid=q6xr43rh9wap

c- Facebook (se encuentra en el sector de páginas) : <https://www.facebook.com/hydriacompany/>

EL PÚBLICO

- Nuestros productos están dirigidos a un público juvenil y adulto.

PLAN DE NEGOCIOS



COSTOS FIJOS

- 23 estudiantes totales
- 14 reuniones para pagar sueldos y salarios
- Sueldo director general: \$5/reunión= \$80
- Sueldo 4 directores: \$3,5/reunión=\$224
- Salarios 18 colaboradores= \$720
- Presupuesto publicidad=\$240 □ Total costos fijos= \$1.264

COSTOS VARIABLES

- Costos insumos para fabricar 1 unidad: \$130
- Comisión por venta= %10
- Costos por cobranza= \$0
- Costos por distribución y entrega= \$0
- Costos Variable unitario= \$168
- Precio: \$380

PUNTO DE EQUILIBRIO

- Costos fijos: \$1.264
- Contribución Marginal unitaria: \$212
- CF/CMU= 6 unidades

CAPITALIZACIÓN

- Total objetivo recaudación de la Capitalización= \$5.476,5 □ Acciones totales: 23 internas + 23 externas= 46 totales.
- Valor acción interna= \$131
- Valor acción externa= \$107,15
- Metas de venta y producción= 50 unidades
- Por unidades semanales durante 14 semanas= 3,5 unidades por semana.
- Objetivo de venta y producción de cada miembro por semana es de 0,15
- Objetivo de producción y ventas totales para las 14 semanas= 50 unidades

VALOR DEL LIBRO DE ACCIONES, ALCANZANDO ESAS METAS

- Facturación total: \$19.000
- Costos fijos totales: \$1.264
- Costos variables totales: \$8.400
- Costos totales: \$9.664
- Ganancia bruta: \$9.336
- Impuesto a las ganancias JA (5%): \$466,8
- Ganancia neta: \$8.869
- Valor acción interna: \$212,08 aprox.
- Valor acción externa: \$173,50 aprox.

MISIÓN

- Nuestra misión es ofrecer un kit de frascos/vasos que incluyen sorbetes y hielos reutilizables, para que nuestros clientes disfruten de sus bebidas favoritas de una manera más divertida y moderna, a la vez que ayudan a proteger al medio ambiente.

VISIÓN

- Nuestro sueño es convertirnos en una empresa que adopte un rol social positivo e impulse a las personas a cuidar del medio ambiente, mediante la utilización de productos reciclables.

VALORES

- Dentro de los valores sociales de nuestra empresa se encuentra la responsabilidad y contribución al medioambiente, favorecer la sustentabilidad para satisfacer las necesidades de la actual generación sin sacrificar la capacidad de futuras generaciones de satisfacer sus propias necesidades; garantizar las mejores condiciones de trabajo posibles, para favorecer el desarrollo, la seguridad y la felicidad de nuestros trabajadores. Además generar responsabilidad social para con las personas e impulsar iniciativas que contribuyan positivamente a la vida en comunidad y en el medioambiente. Es por esto que pretendemos producir la menor cantidad de contaminación posible.
- Valores de desarrollo: la constante innovación en cuanto al diseño del producto y generar un impacto en la comunidad. Para ello utilizamos productos ecológicos y reutilizables.
- Como valores en las dinámicas de trabajo consideramos la excelencia, responsabilidad y eficacia de nuestros trabajadores, como un factor primordial al momento de diseñar, producir y distribuir nuestro producto.
- Valores del servicio al cliente: no solo esperamos que los clientes disfruten del producto que ofrecemos, sino que también confíen en nosotros. Transparencia, honestidad, comunicación activa, respeto mutuo y seguridad son algunos de los valores que destacamos dentro de nuestra empresa. También nos es importante saber el valor que nuestros clientes están dispuestos a pagar, teniendo en cuenta su opinión sobre el producto.

PROPÓSITOS

Dentro de nuestros propósitos se encuentra:

- 1- Lograr un triple impacto ayudando al medioambiente, contribuyendo a la economía y generando un cambio social.
- 2- Fomentar el reciclaje para reducir la contaminación.
- 3- Favorecer la sustentabilidad para satisfacer las necesidades de la actual generación sin sacrificar la capacidad de futuras generaciones de satisfacer sus propias necesidades.
- 4- Vender un producto que pueda atraer la atención tanto de personas jóvenes como de adultos.
- 5- Brindar el mejor servicio al momento de vender el bien que producimos.
- 6- Generar en un mayor porcentaje de personas una visión más crítica y constructiva sobre la ecología y la preservación del medioambiente.
- 7- Mejorar la satisfacción personal de cada individuo al adquirir un producto que permite que tus bebidas estén siempre frescas sin alterar su composición.
- 8- Lograr hacer felices a nuestros clientes.

- 9- Plantar un árbol cada 15 vasos vendidos.
- 10- Trabajar en equipo para establecer un equilibrio en la compañía.

ESLOGAN

- "Hydria, innovadoramente ecológico - Jar & Ice".
- "Hydria, innovando la ecología".
- "Hydria, momentos que refrescan".

LOGO



PROTOTIPO

