

Plan de Negocios

Olovka

“Todo en su lugar, Tu mundo en orden”

Colegio San Roque 5°A

Mar del Plata

Resumen Ejecutivo.

Nombre de la compañía: “Olovka” significa “cartuchera” en croata. La realidad es que no sabíamos cómo llamar al emprendimiento así que una compañera empezó a buscar palabras en el traductor y finalmente llegamos a este nombre.



Logo:

Misión: Crear, diseñar y elaborar estuches y organizadores de objetos por encargo de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes con precios accesibles y variedad de modelos, colores y tamaños, manteniendo la comunicación y la buena atención con los clientes.

Visión: Alcanzar diferentes destinos de venta, aumentar la producción y las ganancias para poder obtener nuestro propio local. Postularnos como la empresa más elegida y accesible para las personas, aportando siempre nuestro granito de arena para hacer del mundo un mejor lugar, cuidando el medio ambiente y ayudando a los más necesitados.

Propósito:

Visión general: Ser un emprendimiento líder en productos útiles, necesarios e indispensables en la organización de los clientes y la marca más elegida no solo por nuestra calidad y diseño sino también por ser una empresa con responsabilidad social.

Triple impacto: En nuestro emprendimiento logramos el triple impacto por el valor agregado que le imponemos a nuestros productos por ser fabricados por nosotras mismas, lo cual nos permite obtener un beneficio económico generado en un ambiente de trabajo cálido, armonioso, colaborativo. Todos nuestros productos son reutilizables, fabricados con materiales que no dañan al medio ambiente y no llevan nada de plástico. Además, el 15% de nuestras ganancias serán destinadas a comprar alimentos no perecederos para donarlos a “ADELANTE”, una Asociación Civil de la ciudad de Mar del Plata conformada por jóvenes voluntarios quienes colaboran con los barrios carenciados de la periferia de la ciudad.

Producto

¿Qué es el producto?

Nosotras diseñamos neceseres que normalmente son conocidos como estuches, que pueden ser utilizados de distintas maneras, como cartucheras, porta cosméticos,

monederos, o el uso que uno prefiera darle. Son muy cómodos para llevar nuestras cosas a todas partes, teniendo en cuenta que se cierra por completo a través de un cierre reforzado, que evita que los elementos se puedan caer. Tenemos tres tamaños distintos para que los clientes puedan elegir según lo que prefieran, y también tenemos distintos estampados según el gusto personal de cada comprador.

Proceso de producción

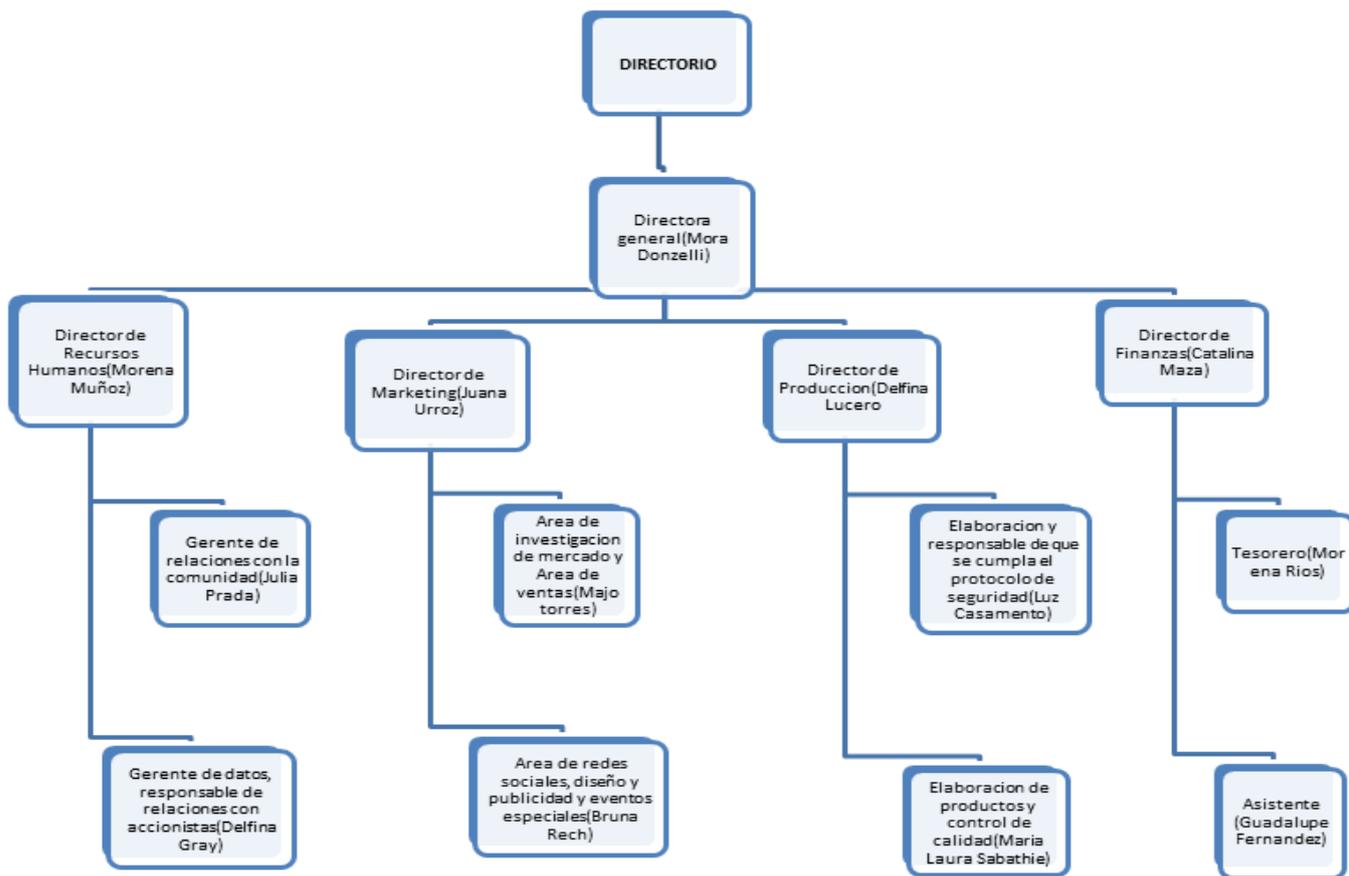
El proceso de producción inicia con la compra de materias primas, es decir las telas, las cuales elegimos de varios modelos para poder tener más variedad, cierres reforzados, deslizadores de metal e hilos. Luego de medir y marcar las telas según las medidas, con ayuda de tijeras cortamos las telas en 20x30cm, 20x12cm y 12x10cm, de forma conveniente para evitar desperdicio. Posteriormente con una máquina de coser vamos dándole forma al producto cerrando a los costados y finalizando con la aplicación del cierre en la parte superior. En algunos casos, se le agregan detalles con sobrantes de telas pequeños para que el producto se vuelva más atractivo.

Objetivos de ventas julio/agosto 2020

	julio/agosto
unidades	44
costo de unidad \$185.-	\$8140
venta \$350.-	\$15400

Proyección

Costos Fijos	13	Estudiantes Totales		
	14	Reuniones		
	\$ 70	Sueldo Director General		\$ 5
	\$ 196	Sueldos Directores		\$ 3,5
	\$ 280	Salarios		\$ 2,5
	\$ 546	Total Sueldos y Salarios		
	\$ -	Stand ferias / Publicidad		
	\$ -	Movilidad eventos extra áulicos del programa		
	\$1.000	Herramientas		
	\$ 500	Otros (impresiones, premios, etc.)		
	\$2.046	Total Costos Fijos		
Costo Variable Unitario	\$ 80	Costos insumos por unidad producida		
	10%	Comisión por venta		
	\$ -	Costos asociados a la cobranza de venta unitaria (Mercado Pago, Posnet, Tarjetas, etc.)		
	\$75,00	Costos asociados a distribución y entrega unitaria		
	\$ 190	Costo Variable Unitario		
Precio	\$ 350	No puede ser menor al costo variable unitario, debe contemplar margen para costos fijos + % de ganancia + riesgos		
Punto de Equilibrio	\$2.046	Costos Fijos		
	\$ 160	Contribución Marginal Unitaria (Precio - CVU)		
	13	Unidades (CF/CMU)		



Pautas del emprendimiento:

Políticas generales de la empresa:

- Si se une a todas las reuniones del mes y tiene una participación en ellas, tendrá un beneficio el cual será que podrá tomarse un día libre (a elección), sin que se le descuente el dinero.
- Si no se une a las reuniones, tendrá que avisar por qué y no se le pagará.
- Si falta a las reuniones, pero tiene una justificación viable, su castigo será aplicado en el 50%, es decir, que cobrará la mitad del dinero por esa reunión.
- Si su informe por semana es impecable y lo mantiene durante un mes, tendrá un beneficio el cual será que podrá tomarse un día libre (a elección), sin que se le descuente el dinero.
- Si no colabora en su departamento, ni en los puntos en común de la empresa, se le descontarán \$2 por cada llamado de atención (los cuales deberán ser anotados con fecha y el porqué).
- Deberá pedir un informe sobre lo que se ha hablado en el grupo de whatsapp (es el sistema más rápido para determinar detalles) o en la reunión que no pudo estar.
- Tener respeto entre nosotras, el coordinador, asesoras, accionistas, etcétera, para generar un buen clima de trabajo.
- Comprometernos para lograr resultados positivos.

Motivación:

El departamento de Recursos Humanos entre los primeros 5 y 15m de cada reunión, hará un juego, encuesta, etcétera, con el fin de conocer la situación individual de cada integrante de la empresa y para aportar herramientas.

Políticas del Departamento Marketing:

- Ser responsable y constante en el manejo de todas las redes sociales, para poder producir contenido diario y semanal
- Estar notificadas a los mensajes de los grupos por nuevas novedades del emprendimiento
- Ser cuidadoso y respetuoso con la atención al cliente mediante las redes sociales, ya que en este medio a veces suelen malinterpretar las cosas.
- Si en algunas circunstancias es necesaria una llamada particular del departamento de marketing, asistir obligatoriamente a menos que no puedan por justificación.
- Tener buena comunicación entre los integrantes del departamento para lograr el manejo y cumplimiento de nuestras tareas.

Políticas del Departamento Recursos Humanos:

- Si no ayuda en los trabajos dados y se le tiene q insistir, esto será elevado a todas las integrantes de la empresa, para que reciba un castigo (que puede ser una reducción del sueldo).
- Si ayuda en todo y se compromete, se le otorgará el beneficio de no hacer su parte en uno de los trabajos (será elegido por la integrante beneficiada).
- Tener buena comunicación y trato entre nosotras, para poder generar un buen clima de trabajo.
- Ser responsables con los trabajos dados.
- Tener buen trato con los clientes, accionistas, etcétera.

Políticas del departamento de Producción:

- Se cumplirá con los requisitos acordados con los clientes.
- Se aceptaran criticas sean constructivas o no y se intentará mejorar en base a ello.
- Se utilizará una buena calidad de materia prima para que el producto sea duradero y útil.
- Se cumplirá con el protocolo de seguridad a la hora de producir para cuidar la salud de todos los empleados.
- Se harán diferentes tamaños del producto, para generar variedad y así atraer a más clientes.
- Se controlará al finalizar la producción que todos los productos tengan la calidad propuesta y que se hayan hecho adecuadamente.
- Se hará el etiquetado y el empaquetado cumpliendo con las normas de higiene y seguridad ante la pandemia actual.

Políticas del departamento de Finanzas

- Los métodos de entrega serán por delivery, dependiendo la zona se incrementará al producto entre \$50 y \$100. En caso de que el comprador pueda retirar el producto, se lo guiará a la dirección más cercana sin gastos extra.
- En caso de que el producto cuente con alguna falla, se le pedirán disculpas al comprador y el envío no tendrá costo. El comprador tendrá dos opciones: La devolución del dinero o la entrega del mismo neceser pero sin fallas.
- Los cambios tienen un plazo de tres semanas, pasado ese plazo, el producto no se podrá cambiar.
- Contaremos con dos métodos de pago: Virtual (Mercado pago) y presencial (Efectivo).
- El plazo de entrega del producto será de 2 semanas. En caso de incumplir este plazo, se le descontará el 20% al precio del producto.
- Contaremos con una billetera virtual en donde se llevará el recuento de todo el dinero de la empresa. De este se hará cargo nuestro tesorero.
- Se enviará, como comprobante de compra, un ticket de manera virtual mediante las redes sociales.
- Todos los integrantes del emprendimiento podrán realizar cambios en la planilla siempre que el director de finanza los apruebe.