

# Resumen Ejecutivo

26 de junio de 2020

## ***Colegio Michael Ham Vicente López (6to Economía)***

Somos una empresa, del colegio Michael Ham Memorial College creada a partir de un proyecto educativo a cargo de Junior Achievement, orientada al sector de higiene personal. Nuestros productos, por el momento exclusivos en Buenos Aires, están destinados principalmente a todo tipo y género de jóvenes y adultos.

### **Nombre de la empresa:**

eCore

### **Slogan:**

Limpiando el cutis del mundo

### **Visión:**

Limpiando el cutis del mundo

### **Misión:**

Llegar a ser una empresa que contribuya al cuidado del medio ambiente promoviendo el uso de productos reusables que solucionen problemas prácticos de limpieza facial y no olvide el planeta en el que vivimos.

## **Explicación técnica**

### **Toallita desmaquillante**

1. El producto que ofrecemos consiste en una toalla desmaquillante reusable. Estas están fabricadas con 100% poliéster lo que permite limpiar el cutis sin dañar la piel quitando el

maquillaje sin usar ningún tipo de productos desmaquillantes. Las toallitas se venden en una bolsa hecha con telas sustentables.

2. El producto es de color rosa. Su bolsa es de color crudo/beige.
3. El proceso de producción para nuestro producto comenzó con tercerizar las toallitas, bolsas y los estampados. Una vez que recibimos los productos nosotras nos ocupamos de juntar las distintas partes y crear el producto final.

## FRASE “Cuidarte es también cuidar al mundo”

### Responsabilidad social empresarial:

Como nuevo emprendimiento pensamos que es muy importante tener conciencia ambiental y que nuestro producto sea de consumo responsable. Dada la situación actual que vivimos como planeta, trabajar para ayudar a disminuir el consumo de plástico y desechos es una prioridad.

Al estar orientados al sector de salud y belleza, nos parece fundamental que no solo se promueva el cuidado de la piel sino también del medio ambiente, ya que se generan muchos residuos con la gran cantidad de productos que se consumen en la industria de cosméticos.

Para lograr nuestro objetivo de ayudar al medio ambiente optamos por vender un producto reutilizable con extensa vida útil. Mientras una toallita desmaquillante descartable dura un solo uso, esta puede usarse reiteradas veces conservando sus propiedades reduciendo enormemente los residuos.

Queremos ayudar desde lo chico y empezar por dejar nuestra huella verde desde Argentina también cuidando las economías de la vida local.

## Objetivos

Objetivos de ventas

1. **En unidades:** el plan está pensado por el objetivo de 300 ventas, ya que aspiramos a llegar a vender una primera tanda de 300 toallitas con sus bolsitas y de ahí ver cómo seguir o si lanzar una segunda producción. En un principio, la venta por alumno es de 18 toallitas y quedan 12 que van para las ventas colectivas ya que somos 16 en la empresa. Si aumentara la demanda por el sitio web en el que las ventas son colectivas, reduciríamos la cantidad de toallitas que debe vender cada alumno.
2. **En dinero:** vendiendo nuestros 300 productos a \$300 cada uno, obtendremos \$90000 de ingreso total y una ganancia neta de \$50000.
3. **Incentivos:** la comisión por venta es de 3% hasta que cada miembro alcance las 15 toallitas vendidas.

## Proyección semanal

### PRESUPUESTO SEMANAL

Para llegar a vender las 300 unidades para el final del programa, se aproxima que cada una debería vender entre 1 y 2 unidades por semana. Por otro lado, cada semana se deberían vender 6 unidades destinadas a la venta colectiva.

### PRESUPUESTO HACIA EL FINAL DEL PROGRAMA

Hacia el final del programa, cada una debería vender individualmente un total de 15 toallitas desmaquillantes reutilizables. Hay un total de 60 unidades destinadas para la venta colectiva que se hace a través de distintas redes sociales para alcanzar el total de 300 unidades.

## NUESTROS NÚMEROS

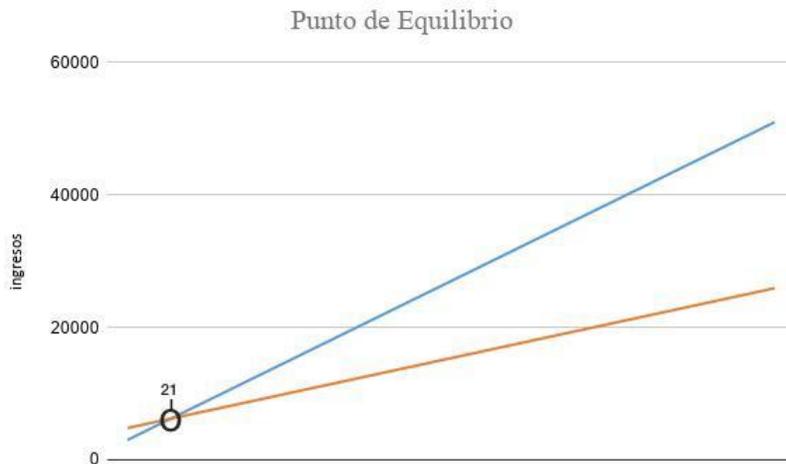
**Costos fijos:** el total de los costos fijos es de \$3484. Este número incluye \$841 de viáticos, \$1600 destinados a los sueldos y \$1043 destinado al testeado del producto.

**Costo variable unitario:** el costo variable unitario es de \$131,8. Este precio está compuesto por \$100 (toallitas desmaquillantes reusables), \$22,1 (bolsitas de tela), \$2,5 (sellos) y \$7,2 (comisión por venta).

4

**Precio unitario:** el precio del producto es de \$300. Con un margen de ganancia de 52%, y destinando un 5% del total de las ventas, tenemos un ingreso neto de \$42.476.

**Punto de equilibrio:** el punto de equilibrio es de 21 unidades, es decir, \$6.300. Este número se logra al hacer: costo fijo dividido la diferencia entre el precio de venta unitario y el costo variable unitario: ( $\$3484 / (\$300 - \$132)$ ).



## ACCIONES

El valor total de cada acción es de \$1250. Este número se calcula a partir de la suma del costo variable total y los viáticos, que nos da un total de \$40.000 aproximadamente, dividido 32. Al ser 16 los miembros del emprendimiento, decidimos vender 16 acciones internas y 16 acciones externas, llegando al total de 32 acciones. Las acciones vendidas se depositaron vía transferencia en una cuenta bancaria digital llamada Ualá.

## RENTABILIDAD

La rentabilidad la calculamos a partir del ingreso neto de la empresa que es de \$42.476. La inversión es de \$40.000, por lo tanto la rentabilidad es del 6%.

## MARKETING

**Comunicación del producto:**

5

Por instagram y flyers enviados por whatsapp.

**Plan de marketing:**

A través de instagram lograr atraer a un público no conocido y a algún influencer que nos haga publicidad del producto y mediante esta red social, además de mostrar nuestro producto, concientizar en el cuidado del ambiente dando ejemplos de actitudes comprometedoras con el ambiente.