

Aliados Clave

Para proveernos de los materiales necesarios, utilizaremos la plataforma digital de Mercado Libre, donde los compraremos y como transportista (proveedor) tendremos a la empresa Ocasa.

Como principales accionistas tendremos a compañeros de nuestra institución junto con sus familias.

De los proveedores necesitamos puntualidad con las entregas, para poder cumplir en tiempo y forma con la producción.

De nuestros accionistas, necesitamos compromiso, colaboración y responsabilidad.

Si llegaran a faltar insumos por cualquier tipo de problemas, se procederá a la compra de los mismos en establecimientos mas cercanos y de forma presencial.

Actividades Claves

- Compra de materiales, elaboración del producto, envasado, empaquetado y distribución del mismo.

- Dividido en áreas; marketing, recursos humanos, producción y finanzas.

- Fundamentales; Atención al cliente, mano de obra, administración de productos, finanzas, cartelera y publicidad.

Recursos Clave

Para la fabricación necesitaremos, entre otras cosas, laboratorio, materia prima, inversores y personal de trabajo en las distintas áreas. Específicamente utilizaremos agua, cera lanette, aceite de coco, esencias, frascos, batidora, termómetro, guantes, barbijos, batas. Así también como la ayuda de los distintos inversores y accionistas.

Capital Inicial: \$24128

Acciones: 60 x \$500 c/u

Propuesta de Valor

Ofrecemos cosméticos naturales, orgánicos y sin conservantes. Resulta interesante ya que también son medioambientales y eso provoca un aumento en su valor.

Resolvemos 3 problemáticas reales.

- Al ser naturales no producen reacciones dérmicas.

- No se testea en animales y fomenta la concientización sobre este tema.

- Al no usar productos químicos, reduce la contaminación ambiental.

Cómo resolvemos los anteriores, nos diferenciamos de los demás. Con los mimos, nos mostramos en contra de la explotación ambiental y fomentamos el uso de plantas renovables.

Esa sería nuestra esencia, distinción y la forma de presentarnos a la sociedad. Esta, es la oportunidad de cambiar y cuidarnos tanto a nosotros como al ambiente.

Relación con los Clientes

Sera vía internet por redes sociales, páginas web, mensajes de texto y llamadas. Al momento de la entrega se acordara un lugar y se enviaran para más comodidad.

La relación vendedor- cliente no debe ser formal, nuestros clientes pueden demostrar confianza y podemos ofrecer un mejor servicio.

Los atraeremos con ofertas. Combos y muestras gratuitas.

Distribución

- Se llegara a los usuarios mediante redes sociales como; Instagram, Facebook, Youtube.

- También físicamente en la calle y mediante amigos, vecinos y/o familiares.

- Usaremos además dispositivos de comunicación para WhatsApp, llamadas y mensajes de texto.

- Usaremos la **venta directa** personal y virtualmente donde nosotros nos encargaremos de distribuir los productos sin intermediarios.

- Un área se encargara de escuchar a los clientes insatisfechos para llegar a un acuerdo y hacerles saber que su opinión se toma en cuenta.

Usuarios

Creamos valor a plantas, medioambiente, animales, productos naturales y personas con problemas dérmicos.

Nuestro *buyer person* seria personas de entre 25 a 45 años, de ambos sexos, ya que se considera que a esa edad se tiene una experiencia previa con estos productos y están dispuestos a probar otros nuevos.

La poca producción del producto, acceso a una compra mayorista y un público interesado y accesible se convierten en ventajas.

El poco conocimiento de este tipo de productos y la pandemia general, se convierten en desventajas.

Nosotros mismos lo compraríamos, por su presentación, textura, aromas y accesibilidad, así también por los resultados de la misma.

Esto, sumado a nuestro interés en el área, aumenta la confianza y valor sobre el producto.

Costos

Materiales directos; \$17205 **Materiales indirectos;** \$2189 **Costos fijos;** \$2189
Costos variables; \$13005 **Mano de obra;** \$3260

Punto de equilibrio: (C.F.) \$7060 / 140 (CMU)= 50 unidades.

Ingresos

Ganaremos dinero mediante la venta de acciones en la **Rueda de Capitalización**, con un aproximado de venta de 60 unidades a un valor de **\$500** cada una, teniendo un ingreso de **\$30000**. En cuanto al producto se proyecta vender 50 unidades a **\$450** obteniendo un ingreso de **\$22.550**.