

Futuros actores con los que tenemos que trabajar para un correcto funcionamiento:

Clientes – Accionistas internos – Accionistas externos – Proveedores – Socios – Servicio de envíos – Tutores – Directores

¿Quiénes son y qué necesitamos de ellos?

- Proveedores: MercadoLibre (Máquinas de reloj) – Librería rayuela (Pinceles) – Librería Rayuela (Pinceletas) – Ferretería Comelli (Cola) – Conocido/Vecino Nahir (Pallets) – Pinturería Ultracolor (Barniz)
- Accionistas: Los 25 miembros de la compañía – Familiares – Profesores/tutores – Conocidos (Dinero/financiamiento/inversiones iniciales)
- Alianzas estratégicas: Accionistas (Financiamiento) – Proveedores (Materiales de buena calidad y precios razonables) – Tutores (Asesoramiento y consejos) – Rueda de reconocimiento (Publicidad, inspiración y recomendaciones)

Los **trabajos centrales** son: La financiación del proyecto - La producción - La publicidad- La venta

Etapas a destacar: Publicidad y búsqueda de socios-Búsqueda de materia primera y evaluación de calidad -Procesamiento y ejecución del producto-Análisis de egresos y ingresos

Haciendo uso de pallets de madera reciclada, **promovemos el uso de una economía circular**, enfatizando en la necesidad de aportar desde nuestro lugar en la concientización del cuidado del medioambiente. Llevamos a cabo los procesos de acondicionamiento de la madera de manera rigurosa, siguiendo una hoja de ruta. Para poner en marcha nuestro emprendimiento pondremos a la venta **45 acciones externas** de un valor de \$350 cada una, y precisaremos un capital inicial de \$10646.

Costos: Maquina reloj. Precio Monetario por unidad: \$220- Pegamento. Precio Monetario por unidad: \$500- Fondo blanco para madera. Precio Monetario por unidad: \$730-Cristalba mate. Precio Monetario por unidad: \$550- Pintura sintética negra mate. Precio Monetario por unidad: \$500- Pintura sintética blanca mate. Precio Monetario por unidad: \$500- Pintura sintética verde satín. Precio Monetario por unidad: \$500- Pallets. Precio Monetario por unidad: \$150- Tarugo estriado de madera. Precio Monetario por unidad: \$2,62- Pinceletas. Precio Monetario por unidad: \$75- Pinceles artísticos. Precio Monetario por unidad: \$42- Hoja de stickers. Precio Monetario por unidad: \$340- Cajas. Precio Monetario por unidad: \$40- Dominio. Precio Monetario por unidad: \$62

Lo que le ofrecemos a nuestros usuarios y lo que nos diferencia con la competencia en cuanto al producto es ofrecer un accesorio para cualquier hogar elegante y simple, con una gran diferencia de precio y calidad a los que hay en el mercado, disponiendo de varios modelos para que sea capaz de estar en cualquier lugar de la casa. Resolvemos una necesidad muy básica como un método simple de ver el tiempo, además de ver constantemente el celular para saber.

Nuestra identidad en el producto y emprendimiento se ve al adoptar en los mismos una cultura de reutilización al darle un segundo uso a la madera ya utilizada, para llevar a cabo cada producto. Además ofrecemos la compra de acciones en nuestro emprendimiento para que nuestros clientes puedan ser parte del mismo y poder lograr un ingreso extra.

Nuestro **punto de ventas** principalmente va a ser en nuestra página de Instagram en la cual vamos a promocionar nuestros productos. También contamos con página web donde los clientes pueden comprar nuestros productos e informarse más acerca del proyecto. Nuestras estrategias principales de publicidad son en Instagram mediante publicidad paga y por mail

Vamos a generar **ingresos** a través de la venta de las acciones tanto internas como externas y los productos finales. Los beneficios que se obtienen al realizar el flujo de ingresos se basan principalmente en el control del ingreso y egreso del capital de la empresa. Inicialmente lo llevamos a cabo con la herramienta “Excel”, pero en estas etapas empezaremos a familiarizarnos con la plataforma de “SGME” para conseguir resultados óptimos. En una primera etapa, ingresará \$15750 gracias a la venta de acciones, lo cual será transferido a una billetera virtual de “MercadoPago”. Debido a que la cantidad inicial de productos a vender es 20, los ingresos serán igual a \$30000.

Buscamos que el **cliente** se sienta representado por los valores de la empresa. Es por eso que estamos a disposición para asesorarlos de manera previa a la compra, nos interesamos en su experiencia y su conformidad con el producto. A través de nuestro Instagram publicitamos nuestros relojes en la zona, y por el mismo medio nos aseguramos que la calidad sea la deseada con el fin de afianzar nuestra relación con la comunidad de eCloxs.

Al ser relojes con precios competitivos, simples y modernos, pueden estar destinados a cualquier **tipo de cliente** que busque decorar su hogar. Es por esto, que nuestro producto está destinado a clientes de más de 15 años aproximadamente debido a que generalmente los niños no compran este tipo de productos decorativos. El sexo del cliente es indiferente, y mientras que sean de Argentina, el cliente puede ser de cualquier provincia ya que realizaremos envíos a todo el país.