

1. USUARIO

NUESTROS USUARIOS ES UN PÚBLICO MIXTO, YA QUE ELEGIMOS LA IGUALDAD DE GENERO COMO OBJETIVO DE DESARROLLO SOSTENIBLE. OFRECEMOS REMERAS CON TALLES Y DISEÑOS UNISEX PERMITIENDO LA LIBERTAD DE ELECCIÓN DEL COMPRADOR.

NUESTROS COMPRADORES SE CENTRARÁN EN LA ZONA ZARATE-CAMPANA Y ALREDEDORES.

2. PROPUESTA DE VALOR

BUSCAMOS QUE NUESTROS CLIENTES NO SOLO COMPREN UNA REMERA SINO QUE SE INTERIORICEN EN TRES NUESTROS PILARES: SOCIAL, AMBIENTAL Y ECONÓMICO.

EN EL ÁMBITO ECONÓMICO GARANTIZAMOS A LOS USUARIOS ADQUIRIR UNA PRENDA DE CALIDAD A UN PRECIO MÓDICO Y ACCESIBLE PARA TODO EL PÚBLICO. EN CUANTO AL ÁMBITO SOCIAL BUSCAMOS UN IMPACTO EN LA COMUNIDAD EN QUE NUESTROS CLIENTES DE LA SIGUIENTE MANERA: OFRECEMOS LA OPORTUNIDAD DE TRAER UNA REMERA EN BUENAS CONDICIONES PARA DONAR Y, A SU VEZ, SE VA A OTORGAR UN 20% DE DESCUENTO EN LA COMPRA DE SU REMERA.

POR ÚLTIMO, LA CONTIENCIACION AMBIENTAL MEDIANTE ETIQUETAS EN PAPEL 100% PLANTABLES Y BIODEGRADABLES. CUANDO ESTE PAPEL ES PLANTADO EN LA TIERRA, MÁS SEMILLAS CRECEN, EL PAPEL SE DEGRADA Y NO QUEDAB RESIDUOS, SINO QUE NACE UNA NUEVA VIDA.

3. DISTRIBUCION

NUESTROS PUNTOS DE VENTA SERÁN A LO LARGO DE TODA LA ZONA NORTE DE BUENOS AIRES. TENIENDO ENTRE ESTOS LUGARES, BELEN DE ESCOBAR, CAMPANA, ZARATE Y PILAR.

LOS ENVÍOS SERÁN REALIZADOS POR MIEMBROS DEL EMPRENDIMIENTO, TENIENDO EN CUENTA LA DISTANCIA AL PUNTO DE ENTREGA Y SELECCIONANDO EL PUNTO DE VENTA MÁS CERCANO.

CONTAMOS CON PAGINA WEB E INSTAGRAM PARA REALIZAR LA COMPRA POR DICHO MEDIO.

4. RELACION CON LOS CLIENTES

LO QUE OFRECEMOS A NUESTROS CLIENTES, NOS DIFERENTCIA CON LA COMPETENCIA, YA QUE ES UN EMPRENDIMIENTO DE TRIPLE IMPACTO.

OFRECEMOS ASESORAMIENTO Y ATENCIÓN PERSONALIZADA A CADA UNO DE NUESTROS CLIENTES.

BUSCAMOS UN FEEDBACK CONTINUO PARA MEJORAR A TRAVEZ DE ENCUESTAS EN NUESTRA PÁGINA DE INSTAGRAM Y FACEBOOK

5. INGRESOS

LOS INGRESOS PRINCIPALES QUE TENDREMOS SERÁN PRIMERAMENTE LAS ACCIONES INTERNAS, QUE SE VENDIERON A UN VALOR DE \$300, DANDONOS UN MONTO INICIAL DE \$8400.

ADEMÁS DE ESTO, LOGRAMOS HACER NUESTRO PRIMER PROYECTO QUE CONSTABA DE LA VENTA DE 70 UNIDADES, QUE CON UN VALOR UNITARIO DE \$1200, DANDO UNA SUMA TOTAL POR \$84.000

AL VER LA IMPOSIBILIDAD DE HACER LA TRANSFERENCIA, EN VEZ DE COBRAR EL DINERO DE UNA FORMA CONVENCIONAL, LLEGAMOS AL ACUERDO DE QUE EL CLIENTE NOS COMPRARÁ LOS INSUMOS POR EL VALOR DE LA VENTA.

DE ESTA MANERA, NOS ASEGURAMOS EL ABASTECIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA LA REALIZACIÓN DEL PRODUCTO, SIN TENER PERDIDAS QUE SOLVENTAR POSTERIORMENTE

6. RECURSOS CLAVE

NUESTROS RECURSOS CLAVES ESTÁN BASADOS PRINCIPALMENTE EN LA PRODUCCIÓN, LA TINTA PARA XILOGRAFIA, LAS GUBIAS PARA TALLAR LA MADERA Y LAS PROPIAS REMERAS.

TAMBIÉN, IMPLEMENTAMOS UNA SEMILLA EN LA ETIQUETA DE LA REMERA, PARA CONTRIBUIR DE FORMA POSITIVA PARA CON EL MEDIO AMBIENTE.

Y FINALMENTE, PARA SEGUIRNOS FINANCIANDO, VENDEREMOS 20 ACCIONES EXTERNAS A UN VALOR DE \$100 CADA UNA.

DANDO UN CAPITAL TOTAL DE \$2000.

7. ACTIVIDADES

LOS TRABAJOS CENTRALES SON: PRODUCCIÓN DE REMERAS UTILIZANDO LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS AÑOS ANTERIORES EN LA ESCUELA.

ETAPAS DESTACADAS: BÚSQUEDA Y COMPRA DE MATERIAS PRIMAS, PRODUCCIÓN, PUBLICIDAD, VENTAS, PROYECCIÓN DE GANANCIAS.

DANDO UN CAPITAL TOTAL DE \$2000.

8. ALIADOS CLAVE

LAS PERSONAS EXTERNAS A NUESTRO EMPRENDIMIENTO, LAS CUALES SON CLAVE HACIA EL MISMO, SON PERSONAS QUE TRABAJAN EN LA ESCUELA TÉCNICA ROBERTO ROCCA, LAS CUALES NOS PROVEEN CON CONOCIMIENTOS E INSUMOS, SIN LOS CUALES SERÍA IMPOSIBLE LLEVAR A CABO ESTE PROYECTO.

DENTRO DE LA MISMA INSTITUCIÓN, LAS PERSONAS QUE PARTICIPAN DEL EVENTO TEDED NOS BRINDARON UNA GRAN AYUDA, CONFIANDO EN NUESTRO PRODUCTO DE ANTEMANO, Y DANDONOS UN EMPUJÓN DESDE EL PRINCIPIO.

9. COSTOS

LOS COSTOS DE LA EMPRESA VIENEN DADOS PRINCIPALMENTE POR LOS INSUMOS (COSTOS VARIABLES). PARA LA PRODUCCIÓN DE REMERAS, SE NECESITA DE FIBRIFÁCIL, TINTA XILOGRÁFICA, AGUARRÁS, SOBRES, PAPEL PLANTABLE Y, POR SUPUESTO, LAS REMERAS. EN TOTAL, ESTOS COSTOS VARIABLES REPRESENTAN AL REDEDOR DE 750 PESOS, LOS CUALES SON TRNAQUILAMENTE SOLVENTADOS CON EL PRECIO DE VENTA DE 1200 PESOS DE NUESTRAS PRENDAS.

REALIZANDO UNA PROYECCIÓN A LARGO PLAZO, LA RELACIÓN ENTRE COSTOS Y VENTAS DENOTA UNA GANACIA PARA NUESTRO NEGOCIO. ES ASÍ, QUE LOS COSTOS NUNCA SUPERARAN LAS GANANCIAS POR VENTAS, INCLUSO CONSIDERANDO UN ESCENARIO DONDE EL MERCADO NO ES FAVORABLE HACIA NUESTRA PRODUCCIÓN.

DESDE EL MOMENTO CERO CONTAMOS CON EL PUNTO DE EQUILIBRIO, YA QUE NUESTRO CAPITAL INICIAL ES LO SUFICIENTEMENTE ALTO PARA HACER QUE LA EMPRESA NUNCA TOQUE NÚMEROS ROJOS. DE ESTA FORMA, PODEMOS AFIRMAR QUE NUSTRO EMPRENDIMIENTO ES RENTABLE.