

2020

ECO-ZIPPO

Av. Santa fe 3727

C.P: 1425

Tel: 1165744070

Correo: ecozipposa@gmail.com

ECO-ZIPPO | Av. Santa fe 3727. Tel: 1165744070

Introducción:

En este plan, vamos a ver todo acerca del producto, hacia quien va dirigido el producto. También vamos a ver cómo va a ser nuestra forma de promoción, ya que estamos en un momento crítico, por el asunto de la pandemia.

Presentación de producto:

Eco-zippo presenta un encendedor largo, con el objetivo de disminuir los accidentes ocasionados por fuego, además de ayudar al medio ambiente con un producto cual es recargable y reutilizable, de ésta manera estamos disminuyendo la cantidad de residuo tanto por encendedores como fósforos. Este producto viene acompañado de una bolsita ecológica que busca concientizar a las personas respecto al medio ambiente y así éste viene acompañado de mensajes respecto al cuidado de la salud del usuario.

Si el producto es pedido mediante las redes sociales puede ser personalizado, cabe destacar que el costo de la personalización tendrá un costo extra.

Valores:

- Innovación
- Calidad
- Servicio al cliente
- Honestidad
- Desarrollo de los trabajadores

Propósito:

Ayudar al medio ambiente el cual sea eco amigable, haciendo un producto recargable, reutilizable y que viene acompañado de una bolsita ecológica para buscar concientizar a la gente sobre el medio ambiente.

Clientes

Lo que nosotros queremos para nuestros clientes es satisfacer sus necesidades de forma segura. Nuestros clientes son usuarios mayores de 14 años. Pero nuestro producto es dirigido más para el hogar, los campistas, los Cocineros, etc.

Necesidad del cliente

A base de encuestas que realizamos, nos dimos cuenta de que uno de los productos más buscados es el encendedor, dado que usualmente los clientes compran un encendedor desechable, y éstas suelen tener fallas al momento de su uso diario y son fácilmente descartables.

Con ésta encuesta realizada en época de crisis mundial, nos dimos cuenta que los usuarios pasan más tiempo en la cocina lo que causa un uso más constante del fuego,

esto conlleva al mayor uso del encendedor lo que le genera un mayor desgaste a su vida útil siendo éstas desechables.

Proyección financiera:

Para el inicio de Eco-Zippo se necesita de un **Capital Inicial** de \$3.741, esto comprende costo variables de \$2741 y herramientas por \$1.000. Al hablar de acciones tenemos un promedio de valor de acciones de \$125, Valor de acciones Internas de \$87 y Valor de Acciones Externa de \$162.

Al momento de sacar nuestro costo variable unitario tenemos que el costo de nuestros insumos por **Unidad Producida** es de \$32, con una comisión por venta del 20%. Al contar con un sitio de ventas online éste nos da como resultado un costo de \$23,40 lo que nos da un total de **Costo Variable Unitario** de \$91.

El **Precio** del encendedor de Eco-Zippo es de \$180 lo que nos da un margen de ganancia del casi 100%, este precio con respecto a nuestra competencia con las mismas cualidades que nuestro producto es significativamente menor ya que con respecto al mercado nuestro producto es 50% más barato.

Aspiramos a la realización y venta de 150 Encendedores, con una **Facturación** total de \$27.020, cual dejaría de **Ganancia** proyectada a la empresa de \$10.652, esto nos deja con un **Rendimiento de Acción** de 270%.

Distintos tipos de competencia en el mercado

- Encendedores o mecheros de gasolina
- Encendedores eléctricos con carga USB 100% libres de combustible
- Encendedores de gas
- Encendedores de pistón
- Encendedores de pedernal
- Encendedores de mecha

Los encendedores más utilizados actualmente son los que están formados por un depósito que almacena el combustible (gasolina, butano u otros), una piedra que provoca la chispa por roce. Lo que nos diferencia de este encendedor es que al momento de mover la piedrita a veces suele no prender a la primera o también si mantenemos un momento prendido al final terminan lastimándose las manos. Este tipo de encendedor usualmente son cargados de gasolina, la cual no es beneficioso, ya que si se llegase a caer varias veces o incluso una vez, podría explotar.

Los más modernos no suelen utilizar piedra, sino un sistema piezoeléctrico que, por el impacto sobre un cuarzo, produce una chispa. Este encendedor de cocina que, sin combustible, se limita a producir chispas que provocan la ignición del gas de la cocina o calentador. Funciona bien con propano y butano, pero no tanto con gas natural, que tiene una temperatura de ignición más alta que no alcanza fácilmente la chispa.

Los dos encendedores mencionados anteriormente son los más usados actualmente y también son los que más han ocasionado accidentes por la explosión de los encendedores cuando se exponen a altas temperaturas como en el tablero del vehículo, cerca de la cocina, o cerca del fuego. Registrándose accidentes que van

desde una simple quemadura de primer o segundo grado hasta la pérdida de la vista por explosión del plástico y los pedazos rotos que salen en el aire impulsados por la explosión.

Estos encendedores a comparación del nuestro han ocasionado accidentes por explosión, por exponerlos a altas temperaturas, tan solo por dejarlos en la cocina o cerca del fuego. Dejando registros de quemaduras leves hasta pérdida de vista.

Ventajas de nuestros encendedores.

- El encendedor largo funciona perfectamente para uso doméstico. Es impresionante y un auténtico lujo para las personas con miedo a quemarse, por ejemplo en la cocina prendiendo hornallas, el calefón, el horno y la estufa. Puedes prender tanto velas como ramitas para cuando vas de camping, es portátil y recargable. Además es un bonito regalo a muy buen precio para las navidades o en un caso particular los cumpleaños.
- Encendido Eléctrico, para no luchar con la piedrita que nunca hace chispa. Simplemente hay que apretar el encendedor largo y prende al primer intento.
- Conservación del planeta al disminuir la cantidad tanto de uso de fósforos cual requieren de la madera o bien el uso de encendedores no recargables y desechables.

Herramientas de promoción

Nuestras herramientas de promoción son las redes sociales y sitios web de venta online, donde vamos a promocionar con publicaciones diarias, enfocándonos en la calidad y necesidad, ya que en cualquier momento es de suma necesidad.

Nuestros objetivos

Nuestro objetivo como empresa, es:

- Crear productos de calidad e innovar
- Satisfacer al cliente
- Conseguir una buena imagen, así conseguir buena imagen delante del cliente y la sociedad.
- Tratar de concientizar e influir positivamente.
- Tener una gran utilidad sobre el capital invertido.

FODA

Fortaleza

- Producir un producto de buena calidad, duradero y resistente.
- Buena atención al cliente.
- El producto tiene un precio accesible.
- El producto puede ser personalizado y es resistente a la caída.

Oportunidad

- Actualmente la sociedad está intentando cuidar más el medio ambiente, por ese motivo el encendedor puede tener una mayor aceptación.
- Respecto al Precio es razonablemente menor a sus competencias de mercado siendo nuestro producto 50% más barato que el resto.

Debilidad

- Es un producto nuevo cual compite contra empresas que llevan años en la industria y tienen mejor conocimientos con respectivo mercado.

Amenazas

- Hay mucha competencia.
- Es un producto que se encuentra en diversos locales, supermercados, o tiendas de consumo diario de bienes, lo cual nos hace más difícil la inserción de nuestro producto.
- Situación económica actual.

Plan de negocio interno

Conseguir que los trabajadores sean eficientes y productivos, haciéndolos sentir que son parte de la empresa, tratando de conseguir crear una comunidad. Esto lo logramos haciendo reuniones, donde hacemos un intercambio de opiniones e ideas. Creando una buena relación entre empresa-trabajador, pudiendo ver el potencial y el talento de los trabajadores, así logramos generar compromiso.

Con todo lo nombrado anteriormente también logramos la eficiencia, ya que al estar comunicados con los empleados, estos están más informados y conectados entre ellos y así logran poder trabajar como un gran equipo.

Plan de negocios externo

La empresa va a tratar de dar una buena imagen al exterior, y no va a ser complicado ya que la empresa internamente va a trabajar en general una comunidad, donde el ambiente va a ser de unión, compañerismo y perseverancia.

Para poder llevar a cabo este plan vamos a contar con distintas vías de comunicación, las cuales son Gmail, Facebook e Instagram. También vamos a contar con la red social de TikTok, ya que es la más utilizada últimamente, TikTok va a ser usar para generar publicidad, haciendo animaciones. Es una buena vía porque no solo vamos a publicitar el encendedor, sino que también vamos a hacer animaciones, generando un buen impacto a los usuarios, que son desde adolescentes, hasta adultos.

Para poder hacer publicidad también podemos ir por crear visibilidad, a través de los influencers. Se realizará una búsqueda exhaustiva de los influencers del momento y se contactará con ellos para facilitar una prueba gratuita del producto.

Por otra parte también se crearan distintas maneras de comunicación, por una parte para las personas mayores, y por otra parte para los jóvenes.

Triple impacto

El impacto no va solo de generar ganancias, sino de impactar positivamente al medio ambiente. Nosotros vamos por reducir residuos, desechos químicos, plásticos o metales.

Eco-Zippo busca disminuir la cantidad de desechos causados por encendedores desechables, así implantando en el mercado sus encendedores recargables baratos y accesibles con respecto a la competencia, también tenemos el fin de comunicar a la gente por medio de las bolsas ecológicas con las que son entregados nuestros encendedores la importancia del reciclaje, ya que además estas bolsitas cuentan con un mensaje para la concientización social con respecto al medio ambiente y la salud de los usuarios, así como el cuidado que deben tener con respecto al manejo del fuego.

También podemos generar un impacto al donar partes de las ganancias a una ONG o hacer buen uso de la plata recaudada, ayudando al medio ambiente.

¡Buscamos generar cambios a través de donaciones a ONG's que saldrán de parte de las ganancias generadas por las ventas!