

Eco Straw: Plan de Negocio

Directores:

- Brisa Alcón (Producción)*
- Hana Laita (RRHH)*
- Tiziana Vicci (Marketing)*
- Axel Wang (Finanzas)*
- Camila Zárate (General)*

Profesores:

- Leticia Martínez*
- Leandro Martín*

Mentores:

- Pablo Cueto*

Coordinadora de JA:

- Romina Basile*

Fecha de Entrega:

- 26 de Junio*

Instituto Cristo Rey

Índice:

Resumen Ejecutivo..... Página 3

Producto..... Página 4

Producción..... Página 5

Proyección Financiera..... Página 6

Objetivos de venta..... Página 6

Plan de Comunicación..... Página 7



ECO STRAW
ARTÍCULOS ECOFRIENDLY

Resumen Ejecutivo:

El nombre de la compañía es “Eco Straw”

Nuestro objetivo como empresa de triple impacto es poder concientizar el cuidado del medio ambiente, buscamos que mediante nuestro producto nuestros clientes puedan desarrollar una vida más ecofriendly. Queremos que nuestra producción sea un granito de arena que aporte el cambio de nuestro consumo cotidiano.

A corto plazo queremos cumplir una óptima ejecución del proyecto, además de adquirir conocimientos del funcionamiento y características de una empresa para posteriormente aplicarlo con utilidad en nuestro futuro. También tenemos objetivos individuales, la empresa nos ayudará a poder capacitarnos, ejercitarnos y enseñarnos la realidad del mercado laboral.

- **Misión:** Nuestra misión se basa en lograr concretar las ventas estimadas para poder realizar con éxito la idea del proyecto. Con la idea de los sorbetes ecológicos lo que buscamos es cambiar el pensamiento de las personas con respecto al ambiente, para conseguirlo publicaremos información junto al producto. Con este proyecto la misión es poder adquirir mucha información que nos sirva el día de mañana para poder emprender y desarrollar nuestra vida, tanto actual como a futuro.
- **Visión:** La visión que tenemos se basa en ver un mundo que utilice menos plástico, en el cual predomine el uso de materiales ecológicos y por ende disminuya el de plástico. Ya que por promedio en una semana deseamos 350g de plástico, lo que buscamos es que este número se reduzca de manera considerable. La visión que tenemos de la empresa es que la misma logre prosperar y posicionarse como una empresa líder en la venta de sorbetes reutilizables.
- **Propósito:** Nuestro propósito se basa en, lograr un buen desempeño económico, en el cual podamos conseguir ganancias suficientes. En el ámbito social buscamos concientizar a los compradores sobre los problemas ambientales, en este caso, está relacionado con el excesivo uso de plástico. Actualmente la sociedad está tomando más conciencia sobre estos tipos de problemas, por eso buscan una solución para los mismos, ahí es donde aparece nuestro producto. Para promover todas estas ideas ecológicas todos los materiales y las mercaderías que usamos/vendemos son reutilizables.

Producto:

Eco Straw es una nueva empresa de triple impacto, innovadora y emprendedora, que tiene un deseo de dejar una huella en el mercado, para poder lograrlo utilizará diferentes herramientas. Se diferencia de las demás empresas porque surge a partir de un proyecto educativo, el objetivo inicial es que los trabajadores/as puedan capacitarse y aprender cómo funciona una empresa.

El área que quiere abarcar nuestra empresa es el de mejora ambiental, queremos que nuestra empresa sea una fuente de concientización social, sobre las consecuencias que el uso excesivo de plástico y como los residuos de este impactan negativamente en el ambiente, por ende el producto que elegimos son los sorbetes reutilizables, hechos de aluminio, ya que es importante cuidar el medio ambiente y tomar conciencia de lo deteriorado que está.

Nos diferenciamos de nuestros competidores ya que somos jóvenes emprendedores, somos ambiciosos y tenemos ganas de cumplir nuestros objetivos, asimismo queremos que nuestro producto se diferencie no solo por la calidad del mismo, sino también por toda la atención que hay detrás de este, la venta, el servicio al cliente queremos que nuestros consumidores se sientan escuchados, atendidos y por supuesto satisfechos.

Con respecto al área en la que nos desarrollaremos, tenemos conocimiento de que no hay mucha competencia. Pero, aún así buscamos diferenciar nuestro producto con la característica de que es eco friendly, satisfaciendo una demanda social y biológica que va en crecimiento.

Producción:

El primer paso consistirá en el contacto con los proveedores para obtener los insumos necesarios que requiere la producción, es decir, la tela arpillera, el hilo de yute y los sorbetes curvos y rectos de aluminio. Luego se deberán distribuir los materiales para que las personas que integran el proyecto puedan realizar las actividades productivas.

Para la producción del envoltorio la tela debe ser cortada de las siguientes maneras:

-De 23,5 centímetros de largo por 5 centímetros de ancho en lo que respecta a las bolsas que incluyen dos sorbetes.

-De 23,5 centímetros de largo por 9 centímetros de ancho para las bolsas que incluyen 4 sorbetes.

Luego se procederá a coser las bolsas. Por cada unidad se tendrán que utilizar dos retazos de tela, uno para la parte frontal y otro para la parte trasera de la bolsa. A cada envoltorio se le pintará el logo de la marca junto con el nombre "Eco Straw".

En cada una de ellas se colocarán dos o cuatro sorbetes, dependiendo de las medidas que se hayan utilizado y que se detallaron anteriormente. También se incluirá un limpiador en cada bolsa, independientemente de si contenga dos o cuatro sorbetes. Se utilizará hilo de yute fino y un margen de 5 centímetros de tela para poder atar los envoltorios.

En toda esta parte se aplicarán normas de seguridad para evitar posibles lesiones al utilizar elementos afilados, los cuales son imprescindibles para la elaboración del producto.

-Se deben guardar las tijeras en un lugar seguro cuando no se usen.

-Es importante pasar las tijeras por el mango, con las hojas cerradas y nunca se deben arrojar.

-Se deben llevar las tijeras con la punta hacia abajo y nunca en los bolsillos.

La etapa que le sigue a la de la elaboración del producto, es la del control de la calidad del mismo. Los criterios de calidad incluyen: la durabilidad, la seguridad para el consumidor, la apariencia/terminación y el rendimiento.

Por último se deberá empaquetar y etiquetar el producto.

Para proteger el producto del almacenamiento y la distribución se utilizarán cajas de cartón, que serán selladas con para otorgarle al producto una mayor protección.

Proyección Financiera:

En cuanto a nuestras proyecciones financieras, planeamos vender 55 productos finalizados dentro de los primeros dos meses de ventas para luego poder producir más unidades. La producción semanal inicialmente va a ser de 10 productos.

Nuestro punto de equilibrio se diferencia según el producto: para las bolsas que contienen dos bombillas es de 11 unidades y para las bolsas de cuatro bombillas el punto de equilibrio se encuentra en 8 unidades vendidas.

Nuestra proyección financiera consiste en la venta semanal de un mínimo de 10 productos, buscando poder aumentar la producción y la venta de los mismos en un futuro cercano. Teniendo una visión más futura en el tiempo, buscamos que hacia el final del programa, la empresa se encuentre en un ritmo de ventas semanales que alcance los 20 productos.

Para estas metas iniciales vamos a capitalizarnos en \$8.000 a través de la venta de 40 acciones con un valor de \$200 cada una. De esas 40 acciones, 20 van a ser internas y 20 serán externas.

Buscamos que hacia el final del emprendimiento las acciones valgan el doble que su valor inicial.

Objetivos de Venta:

Tratándose del objetivo de las ventas de la empresa, establecimos como objetivo la venta de 130 productos, lo que sería el doble de nuestra planificación e inventario iniciales. En cuanto al dinero, buscamos poder obtener el doble del capital inicial a través de ese objetivo de ventas.

Por supuesto que ambos números trataremos de que sean superados y así obtener una mayor ganancia.

Plan de comunicación:

En el contexto actual de pandemia buscamos la mejor posibilidad de llegar a nuestros clientes y mantener comunicaciones con nuestros proveedores. Para esto haremos uso de las redes sociales, en las cuales compartimos información sobre nuestro producto y los beneficios de usarlo. Con esto, queremos demostrar nuestra resolución y compromiso hacia clientes y proveedores de igual manera. Para fidelizarlos lo que haríamos es mantener calidad, y a su vez otorgar beneficios/premios.

Nuestra actividad no tiene limitaciones en cuanto a la edad de nuestros clientes, pero nos dirigimos especialmente a adolescentes y adultos, ya que son mayores las posibilidades de captar su interés y, asimismo, de lograr una mejor comunicación. Nuestra empresa y su organización tendrá sede en el barrio Floresta, CABA, con la búsqueda de expandirnos y llegar a distintos zonas del país. Para esto haremos uso de distintos tipos de envíos, desde Rappy o Globo para los compradores cercanos, hasta Correo Argentino para casos más alejados.

Los canales de ventas que se usarán en el proyecto serán las redes sociales, vendiéndose así de manera online los productos dada la situación de público conocimiento.

Respecto a la venta directa la idea es máxima difusión en nuestro entorno cotidiano.

Eco straw se manejara mediante dos redes que a nuestro parecer son esenciales

Instagram: <https://www.instagram.com/ecostraw.arg/?igshid=u2sgo2589mrs>

Facebook: https://www.facebook.com/Eco-Straw-110664977367714/?modal=admin_todo_tour