

# Plan de negocio.

## Boston 2020.

### Resumen Ejecutivo: Meraki.

- Misión: Proporcionar comodidad a las personas y ofrecer un producto innovador y versátil.
- Visión: Ofrecer un producto que mejore las calidades de vida en las personas en un poco periodo de tiempo.
- Propósito: ayudar a personas en su vida cotidiana y contribuir a una mejor sociedad. Mediante un folleto informativo, proponer formas del cuidado del medio ambiente. Para concientizar y hacer un impacto en el mundo.



### Producto o servicio:

Sopapa multiusos: ¡lo puedes pegar donde quieras! Ideal como organizador de cable, puedes colgar lapiceras, cepillos de dientes, auriculares, y un montón de cosas más. También lo podemos usar como soporte de tu celular y viene en un montón de colores. ¡Si quieres también lo puedes pedir personalizado!



### Objetivos:

A pesar de no tener ya un costo, ni un precio específico, se llegó al siguiente acuerdo de venta.

.

2 Unidades x persona semanal. 32 unidades grupales en una semana.

Objetivo de venta semanal: \$3840

Objetivo final: 384 productos vendidos.

12 semanas x \$3840=\$46800

## Proyección:

Costos Fijos	16	Estudiantes Totales	
	14	Reuniones	
	\$140	Sueldo Director General	\$10
	\$490	Sueldos Directores	\$7
	\$700	Salarios	\$5
	\$1.330	Total Sueldos y Salarios	
	\$1.330	Total Costos Fijos	

Costo Variable Unitario	\$80	Costos insumos por unidad producida
	10%	Comisión por venta
	\$7,35	Costos asociados a la cobranza de venta
	\$0	Costos asociados a distribución y entrega
	\$99	Costo Variable Unitario
Precio	\$120	

Punto de Equilibrio	\$1330	Costos Fijos
	\$ 21	Contribución Marginal Unitaria (Precio - CVU)
	64	Unidades (CF/CMU)

Escenarios:	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3	Escenario 4	Escenario 5	Escenario 6
PE x (unidades)	0,5	PE	2	5	10	20
Unidades	32	64	129	322	644	1288
Costos Fijos	\$1.330	\$1.330	\$1.330	\$1.330	\$1.330	\$1.330
Costos Variables	\$3.199	\$6.399	\$12.798	\$31.994	\$63.988	\$127.976
Costos Totales	\$4.529	\$7.729	\$14.128	\$33.324	\$65.318	\$129.306
Facturación	\$3.864	\$7.729	\$15.458	\$38.644	\$77.288	\$154.576
Ganancia Bruta	<b>-\$665</b>	\$-	\$1.330	\$5.320	\$11.970	\$25.270
Impuesto	0	0	66,5	266	598,5	1263,5
Ganancia Neta	<b>-\$665</b>	\$ -	\$1.264	\$5.054	\$11.372	\$24.007
Unidades/Semana	2,30	4,60	9,20	23,00	46,00	92,01
Unidades/Semana/Persona	0,14	0,29	0,58	1,44	2,88	5,75
Valor de Acción	\$179	\$200	\$239	\$358	\$555	\$950
Rendimiento de Acción	<b>-10%</b>	0%	20%	79%	178%	375%

Capitalización:	
Objetivo = PE	64
Acciones Internas	16
Acciones Externas	16
Costos Variables	\$6.399
Herramientas	\$-
Total Capital Inicial (PE)	\$6.399
Promedio Valor de Acción	\$200
Spread valor acciones	0%
Valor Acción Interna	200
Valor Acción Externa	200

## Plan de comunicación:

- .Vamos a orientar principalmente el producto a un público conocido mediante comunicación privada o directa y mediante instagram como fuente secundaria. Venta directa a Amigos, conocidos y familiares de cada uno de los empleados en una comunicación privada.
- Redes sociales (como vía secundaria): Instagram.
- Link: [https://instagram.com/merakibusiness\\_?igshid=1mdt0dw7rpry2](https://instagram.com/merakibusiness_?igshid=1mdt0dw7rpry2)
- Además, cada uno de los empleados va a tener que subir cierta información del producto o de la página a sus redes sociales, con el fin de que sus seguidores puedan ver el producto y tener a una variedad de personas más grande.
- También en la página de instagram está un número celular para cualquier consulta que tenga un comprador.
- Vamos a orientar el producto a todas las personas y a todas las edades ya que no necesariamente se necesita una edad. Cualquier persona necesita nuestro producto ya que hay muy poco en el mercado y es de muy buena utilidad.
- Ya que buscamos un producto que no esté en gran medida en el mercado, vamos a utilizar el precio de compra sumado a una mano de obra hecha por nosotros en el cual será pintado o tendrán diferentes formas, figuras o colores que los compradores quieran.
- Ferias: Por la situación actual es muy difícil pero si esta llega a cambiar no se descarta como posibilidad.