



MiMate es un emprendimiento que realiza mates personalizados a gusto del cliente, ya sean comunes, con diseños o con colores, incluye bombillas. El material es de madera de muy buena calidad y durable. El nombre “MiMate” proviene de la capacidad de mimarte a vos mismo dándote el gusto de tener tú propio mate con el diseño que deseas, eso que lo hace único, que lo hace tuyo.

Ideamos y desarrollamos este emprendimiento con ánimo de mostrar lo importante que es el mate en nuestra cultura y lo importante que es la cultura para los argentinos. Pretendemos demostrar que, a pesar de la difícil situación que atravesamos, nuestra cultura y el amor por ella prevalecerán. Más allá del cariño que tenemos por lo nuestro, debemos adaptarnos a las dificultades y por eso pensamos en diseñar mates, para que vos te sientas simbólicamente representado en las “Mateadas” con Tú gente.

Ofrecemos un producto que no puede faltar en un ambiente argentino, mates personalizados fabricados con una madera de muy buena calidad.

Los mates que compramos, los adquirimos listos para transformarlos en tuyos, sometiendolos a un proceso de producción que consiste en lijarlos. Así, de ese modo, poder pintarlos y/o tallarlos basándonos en el pedido del cliente. Una vez realizado dicho proceso, esperamos a que se sequen para posteriormente comercializarlos



0

En nuestra proyección financiera, venderemos nuestro producto a \$550 tenemos como objetivo vender 140 unidades de “ MiMates “ con una ganancia neta de \$ 14,194 al final de nuestro proyecto. Con nuestro valor de acción de \$83,63 habrá un ciclo de reinversión semanal, los inversionistas externos aportarán un 40% de Spresd respecto al valor de acción, que a cambio se les ofrece una rentabilidad del 22,87% e irá variando dependiendo de nuestros descuentos, promociones, bonificaciones, etc. Con la dirección de Marketing ideamos una viabilidad que al vender 4 unidades semanales, se podrá respaldar con todos los costos. Con una utilidad del 20%, que al final del proyecto se le distribuirá a los accionistas internos y externos, esto equivale a un 60% anual dado que nuestro proyecto se basa en el 22.87% en 4 meses (agosto hasta noviembre)

El objetivo es conquistar cada hogar argentino a través de nuestros productos.

Utilizaremos las redes sociales como medio de ventas porque en ellas realizaremos encuestas para saber que tipo de clientes tenemos, en base a ello promocionaremos de una forma rápida y práctica para facilitarle al cliente la elección de su producto ,ya que el mate es personalizado.

Queremos que se sientan satisfechos con el producto y con la comunicación que les brindamos, de lo contrario tendrían un mal concepto de nuestros servicios y sabemos que la recomendación

"boca a boca" es una de las mas efectivas. También sabemos que los descuentos son beneficiosos para los clientes. Queremos ser exclusivos, prácticos y así lograr llegar a nuestro objetivo.

El contacto con los clientes será a través de las redes sociales. Si el destino del producto queda dentro del radio permitido, se podrá entregarlo de forma personal con todos los cuidados necesarios. Pasado el radio permitido para nosotros, iremos en vehículo también de forma personal y con los cuidados correspondientes Como último recurso, utilizaremos otros servicios para poder hacer la entrega del producto.

Alumnos de la Escuela de Comercio N°33 Maipú

Instagram Oficial: <https://www.instagram.com/mi.mate/>

Facebook Oficial: <https://www.facebook.com/mimate.arg.50>