

MODELO CANVAS

<p align="center"><u>ALIADOS CLAVE</u></p> <p>-Bad Vibes: Retazos de telas para producir</p> <p>-Vicunha textil: Retazos de tela de jean.</p> <p>-Puntos y Puntadas: Herramientas de costuras y materia prima para elaborar nuestros productos</p> <p>-La Tijera: Telas para costura.</p>	<p align="center"><u>ACTIVIDADES CLAVE</u></p> <p>-Confeccionar moldes.</p> <p>-Hilvanar todas las piezas.</p> <p>-Coser.</p> <p>-Verificar detalles.</p> <p>-Empaquetar</p>	<p align="center"><u>PROPUESTA DE VALOR</u></p> <p>Concientizamos acerca del cuidado del medio ambiente y la importancia del reciclaje.</p> <p>Ofrecemos un producto económicament e accesible.</p>	<p align="center"><u>RELACIÓN CON LOS CLIENTES</u></p> <p>Nuestros productos son originales y confiables .</p> <p>Precios accesibles.</p> <p>Realizaremos descuentos, promociones y sorteos.</p>	<p align="center"><u>USUARIOS</u></p> <p>Nuestros potenciales clientes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mujeres mayoritariam ente • De edad entre 15 y 21 Años mayoritariam ente • Que les interese cuidar el medioambien te • Localizados principalment e en la provincia de San Juan.
	<p align="center"><u>RECURSOS CLAVE</u></p> <p>Maquinas de coser, tijeras, moldes, hilos, cierres, deslizadores, tela rompeviento, pasador, cinta mochilera, retazos de telas, panaflex, bolsas de alimentos.</p>		<p align="center"><u>CANALES</u></p> <p>-Instagram</p> <p>-Facebook</p> <p>-Venta Directa</p>	

<p align="center"><u>COSTOS</u></p> <p>Costos variables en función al volumen de pedidos, por ejemplo, hilos, telas, deslizadores, cinta mochilera, etc.</p> <p>Costos fijos son los sueldos de los directivos y gerentes que participan en el emprendimiento</p>	<p align="center"><u>INGRESOS</u></p> <p>Actualmente, solo aceptamos efectivo. Próximamente tarjeta de crédito y débito</p>
--	--

PUNTOS A TENER EN CUENTA PARA EL PLAN DE NEGOCIOS

-RESUMEN EJECUTIVO:

- Nombre de la compañía: “TrashBag”
- Misión: “TrashBag” ofrece mochilas originales y divertidas basadas en la sustentabilidad, generando un impacto medioambiental positivo e incentivando a las personas a reciclar.
- Visión: queremos llegar a ser una marca confiable y reconocida en el mercado sanjuanino ofreciendo un producto económicamente accesible, fabricado con material reciclado y generando en nuestros clientes conciencia de un medio ambiente sustentable
- Propósito: Queremos ser una marca reconocida en el mercado sanjuanino (con la idea de expandirnos a demás provincias). Buscamos tener precios económicos con el fin de llegar a una mayor cantidad de personas. Nuestros productos son realizados con materiales ya usados, y los cuales nosotros reciclamos. Cada cierta cantidad de productos vendidos, donaremos a escuelas y chicos que lo necesiten, mochilas y cartucheras.

-PRODUCTO O SERVICIO: Nuestros productos son mochilas y cartucheras realizadas con materiales reciclados; como telas recicladas, banners y bolsas de alimento para mascotas.

Proceso de producción:

OPERACIÓN	PROCEDIMIENTO PARA REALIZARLO
MOCHILAS	
MOLDEADO	Creamos un molde calculando las medidas correspondientes.
	Lo plasmamos en papel madera para recortarlo. Luego marcar el molde en la tela
CORTE	Cortar los moldes ya marcados en las telas.
CONFECCIÓN Y ARMADO	Una vez que tenemos las telas cortadas unimos con alfileres y comenzamos a coser
	Montar cierres y colocar deslizadores.
	Coser cintas mochileras.
	Armar tiras y entretelas.
	Unir y coser todas las piezas. (Cuerpo y tiras)
TERMINACIÓN	Cortar hilos excedentes y colocar pasadores.
CONTROL DE CALIDAD	Realizamos el control de calidad comprobando y chequeando si las costuras están bien, los cierres estén correctamente cocidos.
PACKAGING	Cortar los moldes de lienzo, y confeccionar una bolsa

CARTUCHERAS	
MOLDEADO	Creamos un molde calculando las medidas correspondientes.
CORTE	Cortar los moldes ya marcados en las telas.
CONFECCIÓN Y ARMADO	Coser la tela
	Montar cierres y colocar deslizadores.
	Coser extremos de las cartucheras.
TERMINACIÓN	Cortar hilos excedentes.
CONTROL DE CALIDAD	Verificar que la tela esté correctamente cocida y que los cierres estén correctamente colocados
PACKAGING	Cortar los moldes de lienzo, y confeccionar una bolsa

-OBJETIVOS:

Mochilas

Objetivos de venta en dinero: \$28000

Objetivos de venta en unidades: 40

Cartucheras

Objetivos de venta en dinero: \$22500

Objetivos de venta en unidades: 75

-PROYECCIÓN:

Proyección financiera semanal (promedio)

Ingresos: \$3200 (ventas)

Egresos: \$1900 (costos de producción y costos fijos del proyecto)

Proyección financiera hacia el final del programa

Ingresos: \$50500 (ventas)

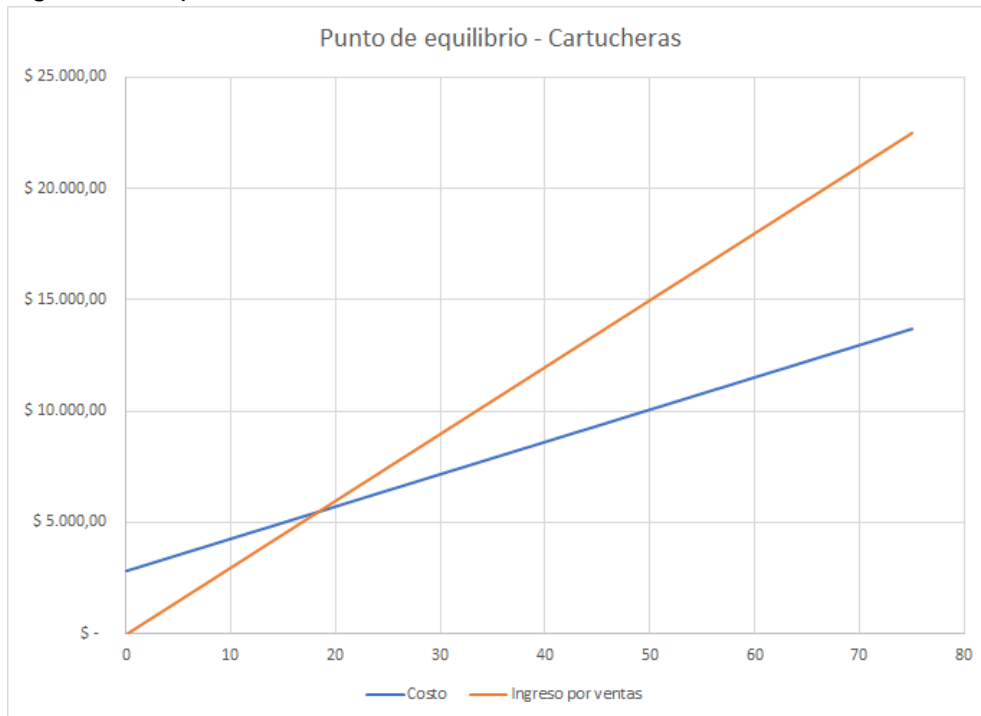
Egresos: \$26300 (costos de producción y costos fijos del proyecto)

Puntos de equilibrio

Cartucheras

Punto de equilibrio: 18 unidades

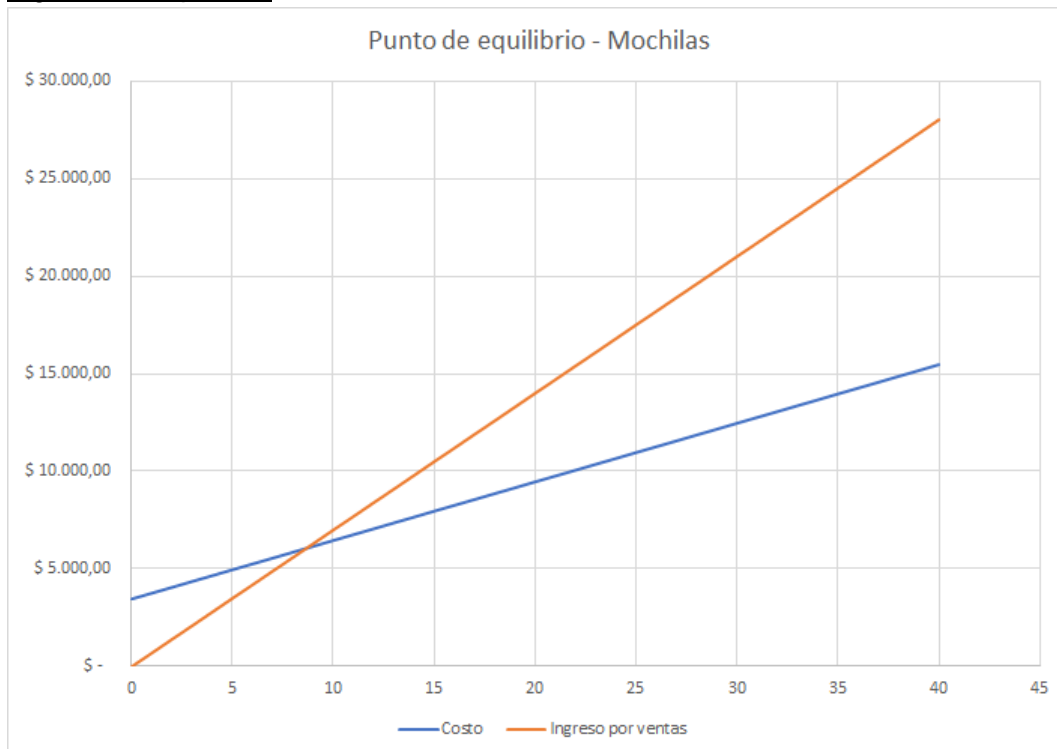
Ingreso de equilibrio: \$5488



Mochilas

Punto de equilibrio: 9 unidades

Ingreso de equilibrio: \$6011



-PLAN DE COMUNICACIÓN:

Nuestra idea es llegar al cliente mediante las redes sociales, para que puedan conocer lo que hacemos y cuál es nuestro propósito. Principalmente contar la importancia del reciclaje (que sería nuestro objetivo), generando un buen impacto medioambiental.

Links de páginas:

-Instagram: @trashbagsj (<https://www.instagram.com/trashbagsj?igshid=15xm3nccgz1ji>)

-Facebook: TrashBag (<https://www.facebook.com/TrashBag-113454630486932>)

-ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

-Metas: Poder brindar un buen clima laboral en el que todos los integrantes del emprendimiento se sientan cómodos, motivándolos constantemente a participar en todas las actividades que se lleven a cabo y felicitándolos cuando den su mayor esfuerzo con diferentes premios. Otorgar el mejor apoyo a todos los miembros de la compañía para que se sientan conformes con el trabajo que realicen y en su área. Realizar un claro control de asistencia y un plan de remuneración adecuado.

-Políticas:

POLÍTICAS DE REMUNERACIÓN

*Remuneraciones: todas las remuneraciones serán de \$5, tanto para directores como para el resto del personal (empleados), las mismas se calculan sobre la totalidad de las reuniones (sin contar la primera y la última) y se descontarán cuando se encuentren ausentes.

*Comisiones por venta: serán del 10%, para todo el personal en igualdad de condiciones, cualquiera sea el puesto que ocupen

INCENTIVOS

*Premios no monetarios: se otorgarán premios (certificados emitidos por el área de RRHH) al final del programa, de acuerdo al mayor desempeño que ha tenido la persona, durante todo el programa, por medio de una votación (más responsable, el que más venda, el más comprometido de su área, el mejor compañero de la compañía, entre otros).

*Premios monetarios: para el integrante de la compañía que realice la mayor cantidad de ventas, el mismo será del 5% del total de las ventas que haya realizado

MOTIVACIÓN

Se realizarán encuestas para saber qué es lo que motiva a los miembros de la compañía para poner en práctica, qué creen que se puede mejorar, entre otras, para saber cómo se sienten con respecto al área que ocupan y el trabajo que realizan.

También el área se encargará de enviar videos y fotos para que los miembros del grupo se sientan motivados y puedan brindar su mejor desempeño.

POLÍTICA DE INTEGRIDAD:

La compañía considera el valor de la integridad como un elemento esencial en la forma de hacer negocios. La cual se encuentra comprometida en hacer negocios de forma ética y honesta y en fomentar el correcto actuar de todos los colaboradores. Prohíbe de forma absoluta la corrupción y el soborno en la realización de negocios. De la misma manera, la Empresa fomenta y forma parte de una comunidad donde el clima de respeto mutuo, confianza y afecto, fincados sólidamente en la integridad moral de sus colaboradores, es pilar fundamental para las relaciones personales y donde sus jefes son guía y ejemplo de los demás.

-Objetivos:

- Planificar, organizar, dirigir y controlar los la remuneración de cargos; reclutamiento y selección, evaluación del desempeño, accionar del personal , capacitación y desarrollo; planillas de asistencia, bienestar social y relaciones laborales en base del estatuto y reglamentos de la compañía vigentes.
- Interpreta y aplica las políticas, normas y reglamentos en lo que respecta a los diferentes programas de Administración de Recursos Humanos.
- Atiende las consultas y reclamos presentados por el personal de la compañía, relacionados con la interpretación y aplicación de reglamentos, normas y procedimientos en materia de recursos humanos; a fin de proponer soluciones adecuadas.
- Propicia la realización de estudios y programas que conlleven a establecer el ambiente adecuado, con los implementos necesarios, para que el personal de la compañía pueda desarrollar sus labores de una manera eficaz y satisfactoria.
- Provee un ambiente organizacional de desarrollo y satisfacción del recurso humano, de forma tal que le permita a los miembros progresar en base al mérito, aptitudes y habilidades.
- Garantiza la coordinación de las acciones requeridas de manera oportuna para dar cumplimiento a la remuneración de los colaboradores.
- Recibir y tramitar las solicitudes de sanciones disciplinarias que acojan suspensiones.

-ÁREA FINANZAS

-Políticas:

- Llevar registros financieros de las operaciones de la empresa en el formulario 1.
- Controlar regularmente la exactitud del formulario.
- Conciliar el formulario con el saldo de caja.
- Asumir la responsabilidad de los fondos de toda la compañía.
- El área de finanzas es responsable de recibir el dinero de las ventas, pagar facturas, guardar los registros financieros y el dinero en un lugar seguro.
- Realizar y colaborar en la preparación de informes escritos donde se solicita la participación del área de finanzas.
- Ser responsables con:
 - Las demás áreas del emprendimiento, aconsejando y ayudando a los demás integrantes.

- Con los accionistas, se debe tener en cuenta que cada uno de ellos invirtió dinero en nuestra empresa, por lo que confiaron en el proyecto.
- Con los asesores y coordinadores del proyecto.
- Informar regularmente a las demás áreas sobre la situación financiera de la empresa.
- Anexar y tener siempre con la registración los documentos que respalden las operaciones y transacciones de la compañía.
- El Director de Finanzas es el encargado de reportar al Director General sobre la situación financiera de la empresa.
- Pagar sueldos, deudas e impuestos en tiempo y forma.

-Objetivos:

- Obtener la mayor rentabilidad posible.
- Ordenar nuestra balanza de pagos.
- Junto a las demás áreas hacer que el proyecto sea viable y sustentable.
- Hacer que nuestros costos sean lo menor posible, para así destinar mayor dinero a invertir en producción.
- Optar por medidas que incentiven a futuros accionistas.

-Metas:

- Alcanzar el máximo rendimiento de las acciones que hemos emitido y han sido compradas por los inversores externos, ya que queremos devolverles la confianza que ellos nos brindaron al principio del proyecto.
- Obtener un amplio reconocimiento exterior por nuestra labor, expandiéndose lo que más podamos.
- Lograr que nuestra empresa sea viable económica y financieramente para poder seguir más allá del programa y establecernos en un mercado más amplio.
- Obtener una buena administración de la rentabilidad que esperamos obtener para de esta manera lograr una distribución ordenada y fidedigna de las utilidades obtenidas.

-ÁREA DE MARKETING

-Metas

- Anticiparnos en las necesidades de los cliente, teniendo en cuenta las peticiones que los mismos realizan.
- Crear una buena imagen para la percepción del cliente, basada en la transparencia y los valores que predicamos
- Conseguir que el contacto inicial de los clientes sea positivo y convertir esa interacción en una futura compra.
- Hacer que los clientes vuelvan a repetir compras por su grata experiencia
- Conseguir que algún medio relevante de la provincia publique noticias de la marca.
- Conocer más los gustos del público, a través de preguntas rápidas.
- Crear una comunidad con nuestros clientes.
- Ser lo más personal y transparente cuando nos dirigimos a nuestros clientes.

-Políticas:

- El área de Marketing es la encargada de idear estrategias de ventas que permita a la empresa llegar al público destinatario de la manera más efectiva.
- Deberá determinar el objetivo de venta: el total por cada producto y la cantidad promedio que cada miembro de la sociedad deberá vender para lograrlo.
- El sector de Marketing es el encargado de discutir cuales son las diferentes estrategias de publicidad y promoción para fijar el objetivo de venta.
- El Director de Marketing debe mantener los registros exactos y actualizados de cada producto e informar de los ingresos por venta al Director de Finanzas.
- El Director de Marketing debe asumir las responsabilidades del Director General en caso de que este esté ausente.
- Diseñar entrenamiento de ventas para dar apoyo y motivación.
- Llevar en tiempo y forma los formularios 30 y 31.

-Objetivos:

- Conocer nuestro cliente ideal a través de encuestas.
- Atraer potenciales clientes y luego fidelizarlos brindándoles una buena experiencia al comprar nuestros productos.
- Idear estrategias de venta para que aumente la rentabilidad del negocio.
- Incentivar a las demás áreas para que día a día den lo mejor de sí.
- Cumplir con el número de ventas determinado al finalizar el programa.
- Obtener beneficios y utilidades para la empresa.
- Llegar a la mayor cantidad de personas a través de las redes sociales y lograr que los clientes interaccionen con nosotros.
- Transmitirles a nuestros clientes los ideales que perseguimos y en los que nos basamos para llevar a cabo el proyecto.

-ÁREA PRODUCCIÓN

Políticas de Producción

Proceso de Producción

MOCHILAS

1- Moldeado:

Creamos un molde con las medidas correspondientes en papel madera.

2-Corte:

Marcar moldes y cortar con márgenes de costura correspondientes.

3- Confección y Armado:

Unir las partes con alfileres.

Colocar deslizadores y montar cierres

Armar tiras.

Coser todas las piezas.

4- Terminación

Cortar hilos excedentes, colocar al derecho la mochila.

Finalmente colocar pasadores.

CARTUCHERAS

1- Moldeado:

Creamos un molde con las medidas correspondientes en papel madera.

2-Corte:

Marcar moldes y cortar con márgenes de costura correspondientes.

3- Confección y Armado

Colocar cierres.

Coser costados

4- Terminación

Cortar hilos excedentes y colocar al derecho la cartuchera.

Proceso de Control de Calidad

1-Controlar costuras del cuerpo de la mochila.

2-Cierres correctamente colocados y deslizamiento correcto.

3-Tiras de la mochila y pasadores bien colocados.

4-Cualquier detalle que resulte inusual, errores y fallas.

Cronograma de compra de materiales

El aprovisionamiento de los materiales necesarios se realizará entre el 7 y 14 del mes de Septiembre.

Metas de Producción y fechas para cumplirlas

	Fechas de comienzo de semana productiva	Cantidad a producir MOCHILAS	Cantidad a producir CARTUCHERAS
Semana 1	Lunes 21/09	3	6
Semana 2	Lunes 28/09	3	6
Semana 3	Lunes 5/10	4	7
Semana 4	Lunes 12/10	4	8
Semana 5	Lunes 19/10	5	8
Semana 6	Lunes 26/10	5	8
Semana 7	Lunes 02/11	4	8
Semana 8	Lunes 09/11	4	8
Semana 9	Lunes 16/11	4	8
Semana 10	Lunes 23/11	4	8
Cantidad Total a producir		40	75