

26 DE JUNIO DE 2020



# PUCKIE

## PLAN DE NEGOCIOS

PUCKIE

ASESOR: ARIZMENDI RODRIGO

ESCUELA TÉCNICA ROBERTO ROCCA

Campana

# Índice

Resumen ejecutivo .....	2
Objetivos .....	2
Claves para el éxito .....	3
Producción.....	4
Productos.....	4
Renders realizados por el equipo de producción: .....	5
Fotos del prototipo: .....	6
Packaging.....	7
Proveedores.....	7
Fabricación .....	8
Finanzas.....	9
Objetivos .....	9
Administración .....	11
Marketing.....	12
Análisis de mercado .....	12
Anuncios y promociones.....	12
Triple impacto .....	14

# Plan de negocios

## Resumen ejecutivo

Este es el plan de negocios de Puckie una empresa creada en el marco del programa “La Compañía” de la ONG Junior Achievement por estudiantes del último año de la tecnicatura en electrónica de la Escuela Técnica Roberto Rocca. En el transcurso de este plan se van a explicar y detallar las estrategias que vamos a utilizar, así como también se incluirán los avances en el diseño del producto.

La empresa tiene en su dirección general a Scarpettini Marco y en la dirección de las áreas de Marketing a Balerio Bautista, Finanzas Galliano Nahuel, Producción Domínguez Tomás y Recursos Humanos Nobile Alberto, quienes pensaron, diagramaron y escribieron este plan junto al resto de la empresa.

## Objetivos

El objetivo principal de esta empresa es aprender, somos estudiantes secundarios y nuestra meta al liquidar esta empresa es haber adquirido experiencia y haber aprendido de los errores que seguramente cometeremos.

Igualmente, esto no quita que como empresa tengamos aspiraciones en cuanto a lo económico, productivo, marketing y administración. El objetivo económico será lograr tener un registro ordenado y prolijo de todos los ingresos y egresos de dinero, así como también comprometerse con el seguimiento de las herramientas utilizadas en este sentido (flujo de fondos, programas de administración, etc.). El objetivo productivo será lograr producir en una situación tan adversa como la que estamos viviendo (una pandemia con un aislamiento social obligatorio) un producto de buena calidad a un precio que el mercado esté dispuesto a pagar. El objetivo de marketing será lograr hacer frente a este aislamiento social y darnos a conocer sin que vean nuestra cara, a través de medios digitales, pero tampoco se tiene que perder el foco en lo que vendrá después, una vez terminado el aislamiento. El objetivo administrativo y el más difícil de lograr es que la empresa funcione como un sistema unificado, donde todas las partes conozcan su función y se sientan indispensables para el correcto funcionamiento de esta.

## Claves para el éxito

Las claves para el éxito de Puckie están en presentar un producto distinto a todos los demás en el país, de buena calidad y con un acabado profesional. Es crucial para que esto salga bien que el producto no parezca hecho por un grupo de estudiantes de secundaria, sino que aparente ser un juego fabricado por una empresa con experiencia en lo que hace. Para lograr esto tenemos que comprometernos en todas las áreas a ser lo más prolijos y puntillosos posible, de esta forma y bajo exhaustivas revisiones la mayoría de los errores por inexperiencia van a ser evadidos.

## Producción

Puckie es una empresa de juegos de mesa hechos en madera, lo novedoso de nuestra empresa es que ofrecemos alternativas poco comunes dentro del mercado de los juegos de mesa con una visión renovadora en la búsqueda de que atraer clientes que ya compran estos juegos como también llamar la atención de aquellos que no están interiorizados en este mundo mediante herramientas modernas.

Nuestro objetivo como empresa de juegos de mesa es crear juegos que diviertan y llamen la atención de la gente, nuestra visión es que los juegos de mesa son importantes porque fortalecen los vínculos entre las personas cuando juegan.

## Productos

Nuestro producto principal es Puckie un juego de mesa hecho en madera de dos jugadores que consiste en hacer pasar fichas impulsándolas con un elástico por un pequeño agujero en la mitad del tablero, es sin turnos y el primero de los dos jugadores en quedarse sin fichas es el ganador. Puckie está basado en el juego Pucket que es conocido en países como Estados Unidos y Gran Bretaña, lo importante de destacar acá es que este juego no es conocido en Argentina. Además de Puckie, tenemos un dominó y un ta te ti hechos en madera.

Renders realizados por el equipo de producción:

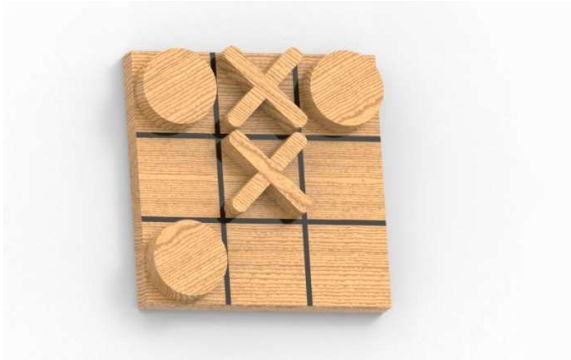


Ilustración 1 - Ta te ti



Ilustración 2 - Dominó

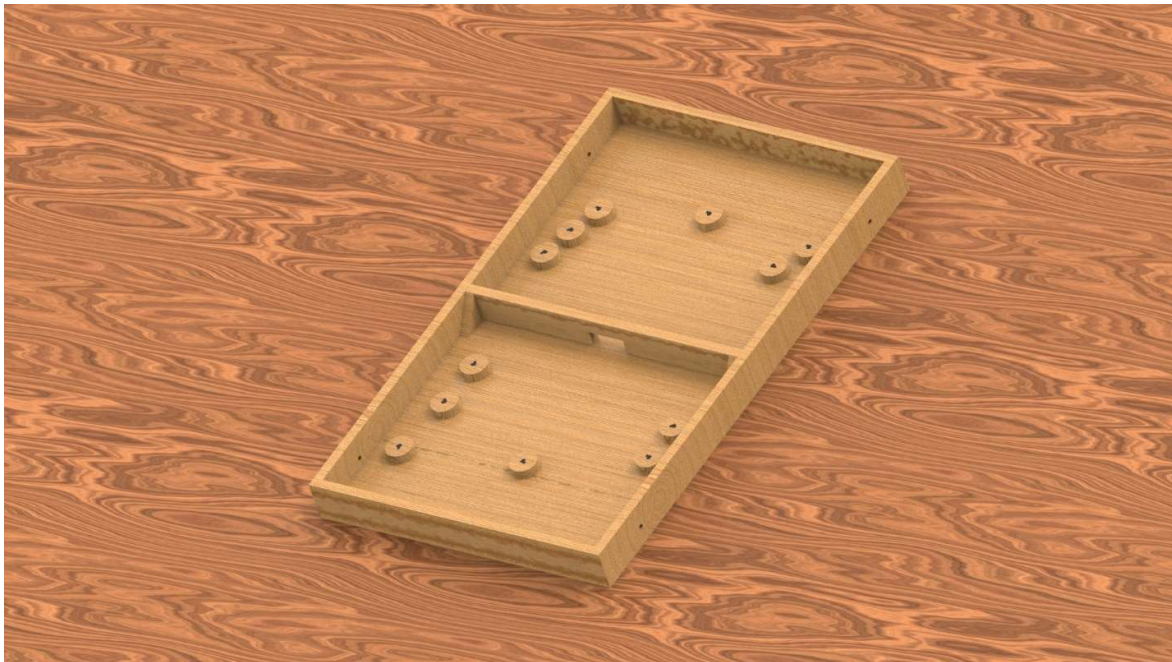


Ilustración 1 - Puckie

Fotos del prototipo:



Ilustración 4 - Placa cortada de todas las piezas y juegos



Ilustración 5 - Puckie armado y listo para jugar

## Packaging

El packaging del Puckie está dividido en 2 partes, la primera donde se guardan las fichas y la segunda es la bolsa en la que se entrega todo el producto. Primero las fichas vendrán en una bolsa de tela chiquita y con cierre con cordón y por último cuando le entreguemos el producto al cliente se lo daremos en una bolsa de plástico para que sea más fácil su transporte. El ta te ti y el dominó van en las mismas bolsas de tela que las fichas del juego principal.

## Proveedores

El proveedor con el que estamos trabajando actualmente es Rumbo Láser, ubicada en Martínez, que nos proveería de maderas MDF cortadas por láser con un error, al menos teóricamente, casi nulo y la complejidad de los cortes que se pueden hacer bastante alta, además de que nos ofrece la oportunidad de grabar las piezas para darle una mayor sofisticación al producto. Una de las desventajas que tiene este método de fabricación es que nos dan una placa de un tamaño determinado y es nuestro trabajo aprovecharla al máximo, el problema aquí es que no entra más de un Puckie en la placa, pero pudimos convertir esta desventaja en una ventaja, decidimos utilizar el espacio sobrante para hacer otro tipo de juegos más sencillos que no nos comprometan lo que a tiempo de ensamblado se refiere, es así como nacen el “ta te ti” con sus fichas y el dominó, esto además nos permitiría obtener mayores ganancias y ofrecer un rango de precios en nuestra empresa mucho más amplio. Ya pagamos por una primera versión del producto que vamos a utilizar como prototipo para probar que todo esté lo más afinado posible antes de enviar a producirlo en cantidad.

Si bien ya tenemos una relación entablada con este proveedor, su principal desventaja es la distancia, por lo que estamos buscando alguna empresa de corte láser en la zona, la más cercana que encontramos está ubicada en Escobar, Laser Escobar, en el momento estamos cotizando el costo de producir el mismo producto comparado con Rumbo Laser para decidir si nos beneficiaría hacer el cambio debido principalmente a los costos de envío.

Los otros proveedores son en cuanto al packaging del producto y otros extras, el contacto con ellos fue reducido debido a que queríamos terminar el producto para seguir adelante con estas tareas, igualmente guardamos todas las publicaciones de Mercado Libre que nos interesaron para una vez definido el proceso de producción y las

dimensiones del producto comenzar a tratar con ellos, aunque la idea es tratar de conseguir estos extras por los comercios de la zona debido a que son productos genéricos como barniz, una goma elástica y demás. En cuanto al packaging, Camila Castillo, achiever de la compañía, esta produciendo las bolsas de tela en su casa con friselina, una vez que termine con el trabajo le pagaremos lo correspondiente a ello.

## Fabricación

Uno de los requisitos que pusimos a la hora de desarrollar el producto es que el proceso de fabricación sea sencillo y no conste de muchas partes, esto por la experiencia de la anterior empresa (algunos ya participamos del programa en el año 2018). Es así como decidimos que los cortes no los vamos a hacer nosotros, sino que nos vamos a encargar solo del ensamblado del producto. Durante la cuarentena será difícil ensamblar, porque será tarea de unos pocos, una vez terminada la cuarentena el ensamblado estará en manos de muchos y la tarea difícil será administrarlo, la idea es pegar y pintar todas las partes de Puckie (que ya diseñamos con un sistema de encastrés), atar el elástico en sus orificios correspondientes, meter las fichas en la bolsa y listo. En el caso del dominó y el ta te ti, lo único que tenemos que hacer es meterlos dentro de su bolsa correspondiente.

En rasgos generales lo que se plantea es vender por stock y no por encargo. Esto quiere decir que fabricaremos los productos que podamos y luego los venderemos, en lugar de tomar el pedido de los clientes y luego fabricar la cantidad de productos necesarios.

## Finanzas

El área de finanzas se encargará de llevar el registro de todas las transacciones de dinero de la compañía, así como recibir y administrar dichos fondos en consenso con los demás departamentos de la compañía (Producción, Marketing y RR. HH).

Las herramientas e instrumentos que utilizara el área de finanzas son el conocido flujo de fondos, así como ERM (Enterprise Risk Management) y los formularios pedidos por el programa Junior Achievement. Por otro lado, la administración del dinero de la compañía será llevada a cabo por el tesorero Iván González.

## Objetivos

El objetivo financiero de la compañía es vender un total de 24 unidades de cada producto al momento de liquidar la empresa. Para lograr este objetivo se ha realizado las proyecciones financieras semanales, la proyección financiera hacia el final del programa (hoja 3), así como el cálculo del punto de equilibrio (hoja 1). Empezando por este último, para conocer el punto de equilibrio de la empresa, se utilizó el archivo Excel AAE2020-Proyección-financiera.xlsx proporcionado por el programa. Mediante lo planteado en dicho archivo se llega a la conclusión, que nuestro punto de equilibrio es vender 3 unidades de cada producto. Esto ya que, al analizar costos fijos, costos variables y precios, se tiene en cuenta los fondos necesarios para la realización de los 3 juegos de mesa a comerciar.

A partir de ello se determinó, a medio de votación y análisis la cantidad de unidades a vender mensualmente, durante los meses de agosto, septiembre y octubre. La cantidad de unidades de cada producto decidida para vender mensualmente fue de 8 unidades, demanda que se especula será constante, dándonos un total de 24 ventas de cada producto hacia el final del programa. Con esto ya dicho y considerando que en estos tres meses habrá 12 semanas mínimo, hemos planteado nuestras ventas semanales en 2 unidades de cada producto. Para más información acceder al archivo adjunto anteriormente mencionado.

Un detalle para tener en cuenta es que el cálculo de la capitalización de la empresa se encuentra en la hoja 2 del archivo Excel adjunto, no prestar atención a la capitalización de la hoja 1.

## Plan de negocios - Puckie

También debido a la situación actual, la venta de acciones, así como la venta de productos se hará de manera online hasta que dicha situación se normalice, por ende, el único medio de pago que usará la empresa es transferencia de dinero a través de Mercado Pago. El precio de cada acción será de \$99 y cada participante o achiever deberá comprar 4 como acciones internas.

## Administración

Actualmente con el aislamiento es una dificultad muy presente la administración, el director de RRHH Alberto Nobile al inicio intentó encontrar una manera de hacer que nuestros compañeros se interesen en la empresa y nos ayuden a salir adelante, es así como llegamos a dar la tarea de que cada uno se busque a sí mismo una tarea para la próxima reunión porque no nacía de ellos el impulso de colaborar. Sin embargo, con las ideas más claras, el proyecto más definido, la mentalidad del equipo cambio y empezamos a avanzar mucho más rápido. Actualmente creemos que estamos avanzando a un buen ritmo y somos optimistas con las ventas del proyecto. En cuanto a la asistencia, la respuesta del curso es positiva, aunque hay ciertas excepciones donde algunos compañeros no participan activamente del proyecto, pero no es la regla.

La mayoría de los miembros internos ya compraron su acción y destinamos parte de esos fondos los empleamos en la producción de un prototipo. Una vez tengamos un prototipo el área de producción nos dirá cuáles son los grupos en los que podemos dividir el ensamblado para armar una suerte de línea de ensamblado y que se vayan especializando cada uno en su parte para lograr mejorar los tiempos y la calidad del ensamble.

## Marketing

Nuestras expectativas en el área de marketing son las de lograr comunicar nuestra visión a la mayor cantidad de gente posible en busca de que se interioricen en nuestra empresa y nuestros productos. Nuestras principales herramientas de marketing son nuestros productos y nosotros como empresa.

### Análisis de mercado

No hay juegos como Puckie en el país, en este sentido nos adentramos en un mercado que no conoce nuestro producto y hay que hacer todo lo posible para darnos a conocer aprovechando que somos distintos a todos. La verdadera complicación se encuentra en el mercado de los juegos de mesa, cada vez la gente compra menos juegos de mesa y opta por juegos digitales, nuestro objetivo es ofrecer algo distinto, algo fresco que sea atractivo para el consumidor que todavía compra juegos de mesa, el que esta negado es muy difícil hacerlo cambiar de opinión, pero no imposible, si usamos los medios digitales, podemos llegar a mucha gente y hacer que este grupo se interese en nuestra propuesta.

Otro aspecto que tuvimos en cuenta es que el mercado Campana es chico, si queremos tener éxito tenemos que estar dispuestos a alejar la frontera, hacer envíos y ofrecer compra online. En esta época donde las distancias se acortan con internet sería ingenuo pensar que sería una mala decisión aspirar a llegar a un público mayor a través de plataformas de compra y venta tan masificadas y conocidas como las que existen hoy, es por eso por lo que decidimos que para que la empresa funcione es crucial la venta en línea en sitios como Mercado Libre.

### Anuncios y promociones

Para la promoción de nuestro producto, el sector de redes sociales se encargará de crear y mantener un perfil de Instagram, uno de Facebook y una página web de la compañía, los cuales tienen contacto directo con potenciales clientes. Además, dispondrá de un mail de contacto que puede ser utilizado tanto para consultas de los clientes como la comunicación con los proveedores.

Este es el perfil de Instagram, con el nombre y logo oficial de la compañía. Tendrá diferentes secciones destacadas como son:

## Plan de negocios - Puckie



Juego: Explica de que trata y como jugarlo.

Contacto: Está el mail y el contacto de un referente en WhatsApp, el mail es [puckieteam@gmail.com](mailto:puckieteam@gmail.com)

Nosotros: Sección dedicada a informar brevemente al consumidor sobre la compañía y el programa

Producto: Mostramos cómo es el producto final y todos sus agregados. Potencialmente se puede incluir parte del proceso de producción.

Cientes: En esta sección mostraremos los clientes que quieran demostrar su satisfacción con el producto.

Compra Así: Es una sección en donde informamos cómo podés obtener tu propio Puckie.

La página de Facebook y la página web todavía se encuentran en desarrollo, en las próximas semanas deberíamos tener las primeras versiones de ambas. La idea de la página de Facebook es que sirva como plataforma de venta, hoy en día Facebook se utiliza muchísimo como plataforma de compra y venta de productos de cualquier naturaleza, y el rol que solía ocupar antes de red social para ver que hacen mis amigos, mirar memes y demás pasó a Instagram donde vemos una red social más destinada a la imagen. En cuanto a la página web, decidimos armarla nosotros, tenemos conocimientos sobre desarrollo web y con la ayuda de profesores y bajo el marco de una materia de la escuela vamos a desarrollarla. Estamos en proceso de compra del dominio [www.puckie.com.ar](http://www.puckie.com.ar) pero no debería demorar en activarse. La idea de la página es que sirva para dar a conocer la empresa y sus productos, pero que también se puedan comprar los juegos desde allí.

A lo largo del año, en caso de que se puedan realizar, habrá algunos eventos comunitarios en los que podremos presentar nuestro producto. Contamos con el apoyo de la escuela, por ejemplo, para en los eventos anuales que realiza, disponer de un stand de nuestra compañía. La idea desarrollada por el sector de Marketing para estos stands es de tener al menos un juego con el que la gente pueda interactuar, entonces los que se acercan al stand pueden jugar con el producto, lo que lo hace más atractivo a la hora de

comprar. Dependiendo el tamaño del evento y del stand, recomendamos que siempre haya al menos dos personas atendiendo el puesto en todo momento y que llamen a la gente a participar en orden de conseguir más ventas.

En cuanto a la parte estética del stand nos encargaremos de organizarlo en los momentos previos al evento. Nos parece muy importante participar del evento del Abasto organizado por Junior Achievement ya que lo vemos como una gran posibilidad de mostrar nuestro producto.

Otra idea desarrollada por el sector de Marketing es, dentro de la escuela, organizar torneos competitivos de Puckie. Los últimos detalles serán definidos más adelante, pero por el momento la idea sería organizar primero un torneo gratis para que los participantes se entusiasmen con el juego, y en algún punto si llega a tener éxito se puede escalar a un torneo pago, en el que se cobra una entrada y al ganador se le otorga un Puckie, por ejemplo. Creemos que si estos torneos funcionan pueden beneficiarnos mucho tanto en popularidad como con el cobro de las entradas; una segunda idea también es organizar sorteos ya sea por el perfil de Instagram o dentro de la escuela, donde pagas tú número y en caso de ser el ganador obtenés un Puckie. La ventaja de todos estos métodos no convencionales de venta es que se logra una rápida popularidad, y la gente al no tener que pagar la totalidad del producto sino una tasa menor, se arriesga y lo hace.

## Triple impacto

Como somos una empresa comprometida con la sociedad y el medio ambiente, además de tener un impacto económico queremos poder impactar en estos dos sectores que nos parecen muy importantes. Es por esto por lo que decidimos hacer en algún momento (cuando termine el aislamiento social) un evento a beneficencia donde la idea es hacer un torneo de Puckie, poner nuestro stand, aceptar donaciones y todo lo recaudado se donará a un comedor de la zona junto con productos nuestros, para que el comedor comunitario no sea solo un espacio de alimentación, sino también de juego. En cuanto al medio ambiente, no queríamos caer en la idea tan popular hoy en día de regalar semillas y macetas, papeles plantables o lápices ecológicos, y como no nos convencieron las alternativas de producción con materiales reciclados, decidimos que era una buena idea armar una campaña de concientización para proteger al Aguará Guazú ya que es el emblema de nuestra marca, de esta manera apoyamos a la preservación de su hábitat natural.

## Plan de negocios - Puckie

Viven en zonas abiertas, inundables, con pastizales y pajonales, su distribución se encuentra limitada al Centro y Sur de Brasil y Paraguay, extremo oriental de Bolivia y Nordeste de la Argentina. Dentro del país ocupa el Este de Formosa y Chaco, Norte de Santa Fe y Corrientes, Norte de Entre Ríos, Córdoba y Santiago del Estero.

Lamentablemente las persecuciones por considerarla una especie rara por los zoológicos del mundo han puesto a esta especie en situación en peligro, según nuestra categoría nacional y vulnerable en Listas Internacionales. Las ideas que exploramos para la campaña son el uso de un disfraz para llamar la atención, y contactarnos con alguna fundación para incluir en cada producto un folleto.