



Nac

PLAN DE NEGOCIOS COMPAÑÍA “SAVANNA”

Nombre de la idea de Negocio

Shampoo sólido. Ecológico, saludable y sustentable.

Nombre Comercial

Savanna

Visión de la Compañía

Al finalizar este ciclo lectivo esperamos ver que las personas sepan que está al alcance de sus manos cambiar el ambiente; no es tan difícil si entre todos colaboramos con pequeñas acciones; queremos convertir a Savanna en una de ellas.

Descripción del Negocio

Somos emprendedores del Instituto Agropecuario de Monte y presentamos una alternativa ecológica y sustentable para un producto de uso cotidiano. Se trata de un shampoo en barra artesanal elaborado a base de insumos naturales, libre de parabenos, sulfatos y siliconas. Combina las propiedades de distintas plantas como Lavanda y Romero, con diversos aceites esenciales, aportando al cabello frescura, brillo e hidratación.

Además, una opción sin envase plástico significa respetar al medio ambiente, representando así el principal valor de nuestra empresa.

No sólo brindamos un producto económico y duradero, sino que en su proceso de elaboración cuidamos un recurso tan esencial como lo es el agua. Siendo así nuestro objetivo, que el consumidor viva la experiencia Savanna: la cual no es sólo una empresa, es un ideal.

Análisis de Mercado

Savanna es un producto amigable con el planeta ya que sus propiedades son brindadas por componentes 100% orgánicos; además es fácil de trasladar, de utilizar y cuenta con una larga duración. ¿Quién puede resistirse a eso? Nuestro shampoo va dirigido hacia un



público femenino de mediana edad, pero más aún a aquellas personas que todavía no se amigaron con el medio ambiente, a las que no son conscientes de lo mucho que pueden ayudar con esta pequeña acción.

Estrategia de Mercadeo

Nuestra estrategia de venta es principalmente sacar provecho de la ventaja competitiva que presentamos, siendo el productor líder en costos de la industria y diferenciándonos no sólo por un mejor precio, sino también un mejor producto, beneficioso para la salud de los clientes y el ambiente en el que ellos y todos vivimos.

Estrategia de Producto

Presentamos un producto con muchas ventajas, no sólo para el cliente y su bolsillo, sino para el medio ambiente. Este tipo de shampoo ofrece no sólo las mismas cualidades que los líquidos, sino que poseen más beneficios. Si bien muchos piensan que cuestan lo mismo, la larga duración del shampoo sólido lo convierte en un producto con excelente relación calidad-precio. Además, su formato le permite al cliente utilizar la cantidad justa y necesaria, y de un modo muy sencillo.

Por otra parte, se trata de un producto natural y ecológico. Libre de sustancias artificiales; y con una presentación sin plástico, lo que contribuye a la preservación del medio ambiente.

Estrategia del precio

Nuestra estrategia se basa en equilibrar el precio de un producto rentable teniendo en cuenta la competencia. Sabemos que el shampoo sólido es un producto generalmente costoso, pero Savanna ha logrado no sólo competir en ese mercado, sino con toda la variedad que existe de ellos. Explotamos la relación calidad-precio.

Estrategia Promoción y Distribución

Nuestra estrategia se basa en tres pilares:

- Visualización y comercialización online. Queremos aprovechar al máximo los recursos internet nos ofrece; no sólo como medio de marketing y promoción, sino para generar una relación con el cliente que vaya más allá de la compra del producto.
- Venta física. Estamos conscientes de que esta herramienta se volvió más delicada en el último tiempo, pero no queremos dejar de aprovechar el impacto visual que genera un producto en un comercio local. Queremos llamar la atención de los clientes presentando un producto boutique, pero a un precio competitivo con las marcas generalistas; minimizando la brecha creada por el cliente entre una buena idea y un producto tangible y bien logrado.
- Relación con el cliente. Desde un primer momento tuvimos en claro que Savanna no es sólo una empresa, es un ideal; tratamos de ir más allá del producto. Y buscamos transmitirlo a nuestros clientes ¿Cómo? Mediante un trato antes y durante la compra:



realizando sorteos, descuentos, ayudas a la comunidad y en todo momento tener presente su opinión. Y también un trato posterior, recalcar al cliente que cuenta con nosotros y nuestro conocimiento.

Estructura de Costos

Punto de Equilibrio

PRODUCTO	Shampoo sólido
PRECIO UNITARIO	\$ 250,00

Resultado:

PUNTO DE EQUILIBRIO	5,26	Cantidad de unidades a vender como mínimo para equiparar los
---------------------	------	--------------------------------------------------------------

Detalle los costos

COSTO FIJO	VALOR
Sueldos	\$ 750,00

COSTO VARIABLE		VALOR	
DESCRIPCIÓN	VALOR	CANTIDAD	IMPORTE
SCI	\$ 1.500,00	0,058824	\$ 88,24
Esencia 1	\$ 250,00	0,001	\$ 0,25
Esencia 2	\$ 250,00	0,001	\$ 0,25
Lavanda	\$ 100,00	0,001	\$ 0,10
Romero	\$ 100,00	0,001	\$ 0,10
Packaging	\$ 400,00	0,04	\$ 16,00
Horas produccion	\$ 2,50	1	\$ 2,50

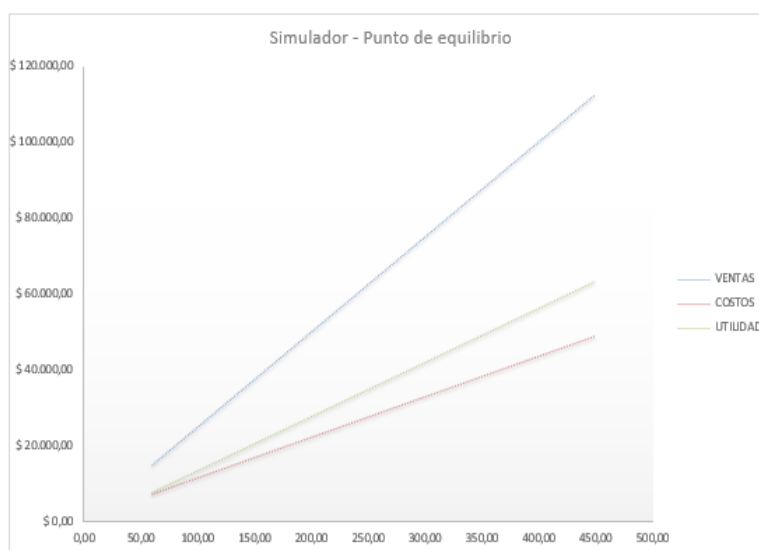
Simulador

Cambie las unidades a producir y observe los cambios

UNIDADES A PRODUCIR	300,00		
VENTAS TOTALES	COSTOS TOTALES	UTILIDAD TOTAL	UTILIDAD %
\$ 75.000,00	\$ 32.980,59	\$ 42.019,40	\$ 0,56

Gráfico			
UNIDADES	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD
60,00	\$ 15.000,00	\$ 7.196,12	\$ 7.803,88
300,00	\$ 75.000,00	\$ 32.980,59	\$ 42.019,40
450,00	\$ 112.500,00	\$ 49.095,88	\$ 63.404,12

Cant Acciones	\$ accion	\$	200,00	Rentabilidad
26	5200	\$	1.616,13	808%





Producción - Especificaciones Técnicas detalladas y diseño del producto

Nuestro producto es un shampoo sólido en barra elaborado a base de SCI, un tensioactivo derivado del aceite de coco. Su elaboración consiste en calentar el SCI a baño maría y agregar infusiones muy concentradas de lavanda y romero, que le brindan propiedades como brillo, control de caspa y caída de pelo. Aún estamos estudiando qué otras plantas (y propiedades) podemos incorporar también. Antes de que se solidifique, se agregan esencias, pero solo unas pocas gotitas por kilo. Una vez unificados, colocamos la primera parte de la preparación en un molde, y acomodamos de manera vertical y paralela hilos yute, y terminamos de incorporar la mezcla.

Luego de un par de horas, obtenemos nuestro shampoo sólido en bloque, y procedemos a cortarlo del tamaño conveniente, de manera que cada uno se sostenga por un hilo y pueda ser envuelto fácilmente.

La manera de utilizarlo puede variar según cada cliente, la más sencilla, y la que nosotros recomendamos, es frotarlo reiteradamente en nuestras manos hasta obtener abundante espuma, y luego pasarla por el cabello, sin necesidad de que la barra entre en contacto con el cuero cabelludo.

Además de las ventajas mencionadas, como su sustentabilidad, su naturaleza, y su capacidad de disminuir la contaminación ambiental, nuestro producto rinde varios meses, valiendo así la pena el precio que se pague por él.

