

- 1) Estamos creando el valor de este emprendimiento a base de una encuesta realizada por nosotros en redes sociales, también se consultó en la escuela a cada alumno.
Las edades rondan entre los 12 a 35 años o más. Es un público que utiliza las velas como una forma de aromatizar su ambiente con aromas que más les gustan, decorar y por supuesto invitarlos a que quieran ayudar al medio ambiente reciclando.
- 2) Les estamos ofreciendo un buen producto para poder ambientar o decorar distintos espacios de la casa.
Les interesaría nuestra oferta ya que tenemos distintos modelos de velas y distintos aromas.
El problema que estamos resolviendo es el de ambientar una habitación o espacio con mal olor o simplemente para las personas que necesitan de este tipo de velas para su trabajo.
Lo que nos diferencia del resto es que no son velas comunes, sino que son velas personalizadas y a gusto de cada cliente.
Lo que hay de nosotros en las velas es la creatividad.
- 3) El método que vamos a utilizar nosotros para que les llegue a los diferentes usuarios es por redes sociales.
Para editar las imágenes utilizaremos canva u otro tipo de editor de imágenes y títulos.
- 4) Nosotros nos vamos a relacionar a través de redes sociales, una vez que nos comunicamos con ellos y realizan un pedido, nosotros le diremos el día de la fecha de entrega si es por encargo y si no ese mismo día si es que hay en stock, luego se lo entregaremos a domicilio o por un mandado y al finalizar la compra le consultaremos si su pedido llegó a tiempo y forma y si se encuentra satisfecho con el producto.
Lo atraeremos haciendo velas llamativas de distintas cosas, ya sea de colores, aromas o personalizadas y las subiremos a las redes sociales.
Haremos que nos sigan comprando, manteniendo un buen trato y buscando nuevas ideas para poder realizar las velas.
- 5) Ganaremos dinero mediante estrategias de marketing que involucran principalmente las redes sociales. El beneficio del uso de éstas es generar un vínculo con los clientes, fomentar la interacción con ellos mediante herramientas de las mismas redes (encuestas, votaciones, comentarios, etc) y observar concretamente que clase del producto (vela) tiene más aceptación siguiendo graficas.
Al flujo de caja va a entrar dinero en efectivo y dinero por transferencia (CBU).
El escenario objetivo sería de 150 velas x 450 pesos = 67.500 pesos.
- 6) Para llevar a cabo nuestra empresa necesitamos recursos económicos para elaborar nuestro producto y cubrir los sueldos de los integrantes de la misma; intelectuales para pensar estrategias de marketing y publicidad; humanos para generar un clima de trabajo cálido y una organización competente y físicos para producir manualmente el producto, desde el momento en el que transformamos la materia prima (cera de soja) hasta que lo colocamos en su respectivo packaging. Además, necesitamos de otros recursos como el laboratorio de nuestro colegio para poder efectuar la producción.

Los insumos que necesitamos son cera de soja, esencias, recipientes reciclados, endurecedor, máquina u artefactos para cortar vidrio y packaging (caja, stickers, decoración)

El total del capital inicial es de , y venderemos 32 acciones a 854 pesos

Para producir necesitamos máquinas u artefactos para cortar vidrio y la disponibilidad del laboratorio del colegio.

- 7) Las actividades nucleares de la empresa son la producción de velas. Nuestro proyecto implica, sacar costos, encontrar el proveedor más conveniente, cortar frascos, elaborar velas, diseñar packaging, vender a través de las redes sociales y realizar envíos del producto. Las actividades más importantes son sacar costos y producir velas.
- 8) Los aliados claves son las ferias, el municipio, artesanos regionales, la escuela y los integrantes de la empresa.
- 9) Los costos fijos son 15.840 pesos y los costos variables son 194 por vela. El punto de equilibrio es de 83 velas.