

Linah Perfuminas

Recargables, para generar consumo responsable

CADENA DE VALOR

- Proveedores
- Acciones externas
- Comunidad educativa:
 - familias - profesores -
 - preceptores - alumnos de
 - otros cursos

RECURSOS CLAVE

Materiales: perfumina, envases, etiqueta, bolsa de cartón, gatillo

Recursos humanos: mano de obra, ventas, personal de redes, personal administrativo, dirección

Recursos financieros: accionistas internos y externos, billetera virtual

12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES



PROCESOS CLAVES

- 1) Buscar y seleccionar proveedores.
- 2) Realizar el pedido de los envases/etiquetas
- 3) Seguir el envío.
- 4) Recibir/ retirar el pedido.
- 5) Organizar los productos para realizar el armado de las perfuminas
- 6) Hacer publicidades y promociones del producto
- 7) Vender el producto.

MÉTRICAS DE IMPACTO

Lograr un hábito saludable en la recarga del producto, siendo amigables con el medio ambiente y consumiendo responsablemente.

PROBLEMA IDENTIFICADO

La cantidad excesiva de envases de perfuminas que se desechan después de su uso, perjudican al medioambiente. En general a los ecosistemas terrestres y acuáticos. Estos envases al ser de plástico están hechos mayoritariamente a base de petróleo, lo cual significa que cuando estos se acumulan aumenta la posibilidad de que los animales los ingieran, y que a raíz de esto afecten nuestra salud y la de ellos. Por lo cual es imprescindible que tomemos conciencia de esta situación y que entre todos busquemos formas para reducir este problema. Nosotros proponemos nuestro producto como una solución que incentive el consumo responsable.

PROPÓSITO

Buscamos promover la producción y el consumo responsable a través del reciclado de nuestro envase, concientizando y siendo responsables a la hora de llevar a cabo la compra, gracias a nuestra responsabilidad ambiental.

PROPUESTA DE VALOR

Nuestra propuesta es ofrecer una perfumina con fragancia agradable y duradera para cualquier tipo de uso. Nuestro diferencial es permitir la recarga de la perfumina generando el reciclado de su envase, cuidando el medio ambiente y concientizando sobre el consumo responsable.

Estructura de COSTOS

Costos FIJOS: Remuneraciones de empleados

Costos VARIABLES: Materia prima, packaging, comisión de ventas

RELACION CON LOS CLIENTES

Nos vamos a relacionar con nuestros clientes de manera amable, respetuosa ofreciendo nuestro mejor servicio para una mejor venta.

Puede contactarnos a través de nuestras redes como inicio y luego podemos hacerlo mediante mensaje o personalmente.

Vamos a ofrecer promociones, incentivarlos a través de las redes sociales con folletos y flyers, que llamen la atención. Entregaremos tarjetas informativas con cada fragancia que elija.

La idea es ofrecer descuentos para próximas compras, sorteos, tratar de siempre mantener el contacto, y preguntar sobre sus opiniones de uso. Escucharemos el feedback con encuestas, caja de preguntas en redes, contactándonos con los clientes un tiempo después de comprar el producto

SEGMENTO DE CLIENTES

Nuestro cliente es una persona adulta (de 18/20 años en adelante) comprometida con el cuidado del medio ambiente, para todas las edades y responsable. Busca un producto sustentable y que ofrezca múltiples usos en su vida cotidiana.

CANALES

-difundir flyers llamativos a través de Instagram
-folletos dando a conocer nuestras redes sociales
-cuentas y publicidades en distintas redes sociales
difundir promos y descuentos para captar la atención de los clientes tanto por redes como en la escuela.

Fuentes de Ingreso (en proceso de definición)

Capitalización interna: 338 pesos

Capitalización externa: 400 pesos