

ALIADOS

Escuela
Profesoras
Familias
Accionistas
Junior Achievement

ACTIVIDADES CLAVE

1. Recepción y almacenamiento de las materias primas
Antes de comenzar el proceso, se reciben en la planta las materias primas, se registran datos y características tales como la procedencia de las mismas, proveedor, cantidad, costo y en que condiciones se encuentran.
2. Preparado de materia prima
Pesar la glicerina vegana según cantidad a producir, y separar las cantidades de aceites esenciales necesarias
3. Derretir la glicerina a baño maria con agua tibia hasta que esta se encuentre en estado líquido
4. Añadir las gotas de aceite esencial y mezclar hasta que estén integrados adecuadamente
5. Colocar la cantidad adecuada a cada molde donde se solidificara el producto final
6. Proceso de solidificación en un espacio fresco
7. Desmoldado del producto para su siguiente prueba de calidad y empaquetado

6.RECURSOS CLAVE

- Personal capacitado: En el departamento de producción que realizaron una capacitación para elaboración de jabón sólido y manualidades.
- Marca:patente web
- Recursos materiales:Insumos y materias primas, recipiente para elaborar el papel,licuadora,saranda,cocina,cuter,reglas,moldes,sello,ollas,bolsas de organza.
- Recurso tecnológico: computadoras y celular
- Recursos web;páginas de de web ,Internet.

2.PROPUESTA DE VALOR

Nos preocupa el cuidado ambiental y también la higiene personal. Es por ello que produciremos shampoo sólido, 100% artesanal, hecho por jóvenes emprendedores.

Finalidad:

- Uso personal
- Para regalar
- Como souvenir
- Impacto social
- impacoto ambiental

4.RELACION CON LOS CLIENTES

Nuestra relación con los clientes será responsable, respetuosa y amigable. Haremos un seguimiento personalizado buscando que el cliente quede conforme no sólo con el producto si no con nuestra atención.

3.DISTRIBUCIÓN CANALES:

- Venta directa
- Página web
- Página de instagram
- Ferias

1.SEGMENTACIÓN (PERFIL DE POTENCIAL DEL CLIENTE)

Edad:

- 14;99. Por ej:
Adolescentes de 14 a 18 años.
Adultos de 25 a 40 años y aspiramos a tener llegada a personas de 50 a 70 años.

Geográficamente:

- recidentes nacionales(a largo plazo tenemos planeado ampliar a mercados internacionales

Potenciales clientes:

- Interesados por el cuidado ambiental
- Que le interesa las nuevas novedades/tendencias
- Personas que frecuenten el uso de shampoo sólido
- deportistas (por su fácil traslado)

9.COSTOS

Costos fijos: salarios
Costos variables: glicerina, aceites esenciales

5.INGRESOS

- Venta de acciones (capitalización)
- Ganancias en la venta de productos Efectivo / Transferencia (mercado pago)