

PROPOSICION DE VALOR

PRODUCTO

¿Cómo surgió la idea?

Esta idea se nos presentó debido a nuestra concienciación ante el grave problema de la deforestación. Por tanto, quisimos encontrar una solución para reducir la tala de árboles.

¿Qué necesidad?

Para colaborar con el medio ambiente y proponer una solución a largo plazo ante la deforestación. A su vez, nuestro producto tendría un bajo consumo de agua ya que esta sería filtrada y reutilizada, de esta manera estaríamos conservando este recurso natural renovable pero limitado.

¿Por qué?

Gracias a nuestro proyecto, la población reciclaría con más frecuencia consiguiendo así un mundo más limpio y más ecológico, pues una menor tala de árboles ocasionaría una mayor cantidad de oxígeno en el aire.

PLANTEAMIENTO DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS ACTUALES:

Problema 1: la deforestación

La tala de árboles es un problema que no sólo afecta a la zona dañada sino que repercute en todo el ecosistema y todo lo que depende de ellos. Hoy en día, es una práctica que se lleva a cabo en todo el mundo y que conlleva a la pérdida de miles de hectáreas de bosque. Los bosques son los pulmones de nuestro planeta, pues son una gran fuente de oxígeno además, la deforestación no sólo tiene consecuencias en la flora pues también afecta a la fauna que en ella habita produciendo así en muchos casos la tala provoque la desaparición de alguna especie.

Nuestro proyecto tiene como fin reciclar papel y evitar así un uso masivo de este. Todo el mundo sabe que el papel se extrae de los árboles así que cuanto menor papel se consuma menos árboles serán sacrificados, y se conseguirá un planeta más verde.



Problema 2-3: por un mundo más verde - ahorro económico

¿Se han preguntado alguna vez cuánto papel consumimos al año, cuanto papel desechamos sin ni siquiera haber utilizado todo el espacio de este? Según estudios hechos, el promedio de consumo de papel se establece en 157 kilos de papel por persona. De un solo árbol podemos extraer 2 toneladas de madera, teniendo en cuenta que el 20% de esto es agua, se nos queda en que un árbol puede darnos 1600kg de papel. En este momentos os preguntaréis que en verdad no es tanto consumir 157kg de papel al año teniendo en cuenta que de un solo árbol podemos conseguir 1600kg, pero tenemos que pensar que no estamos



solos en el mundo, y si multiplicamos lo que cada persona consume por el número de personas que somos esto da un total de 1 billón de kilos de papel que gasta nuestra sociedad. Dato que equivale a 700 mil árboles talados. ¿Crees ahora que hacemos un consumo

sostenible del papel?

Nuestra empresa ayudará a que este dato se reduzca, pues en vez de usar y tirar el papel lo reutilizaremos haciendo así no sólo que gastemos menos papel y más árboles se salven de ser talados sino que también será un ahorro económico dado que ya no te tendrás que preocupar de comprar más papel.

CONCLUSIÓN: Nuestra empresa tiene como finalidad ayudar a conseguir que nuestro planeta sea un mundo más verde, evitar la tala masiva de árboles gracias a la reutilización del papel. Además ya no tendrás que preocuparte de gastarte dinero en esta materia prima porque gracias a nuestro producto podrás renovar tus folios en tu propia casa.

DESARROLLO DE LA IDEA:

Propuestas:

Al plantearnos el grave problema que actualmente tenemos con la tala masiva de árboles y la poca concienciación que tenemos para frenar este suceso, pensamos en algunas propuestas con las que conseguimos llegar a la idea de nuestro nuevo producto. Algunas de ellas son:

- Nuestro propósito principal, como nombramos al principio del documento, es frenar la tala masiva de árboles y a destrucción sin control de zonas verdes, para eso se nos ocurrió hacer un producto innovador que pudiera frenar estos sucesos o al menos ralentizarlos para que fueran menos graves.

- A demás se nos ocurrió que aparte de ser beneficios para el medio ambiente debería reflejar algún efecto positivo en el propietario del producto (como podría ser un ahorro económico, una facilitación de algún material específico etc...) ya que esto produciría un aumento de su venta
- Para acercarnos a todo tipo de compradores, tanto con un alto nivel económico o uno bajo, decidimos crear un producto asequible para todo el mundo, ya que esto produciría una mayor venta y una mayor concienciación de que no hace falta tener un alto nivel adquisitivo para cuidar el medioambiente, si no que todos podemos aportar un poco para mejorarlo.
- Al poner todas estas propuestas en común creamos UNINK, producto el cual está desarrollado en un entorno y por y para una mayor concienciación de reciclaje en nuestro día a día.

ANÁLISIS DEL MERCADO

1. Definición del problema:

La falta de concienciación en la población sobre el cuidado del medio ambiente y las pocas facilidades que, actualmente las empresas y gobiernos del país dan para aumentar el reciclaje son algunas de las causas por la cual no hemos visto motivadas para lanzar este proyecto.

Nuestro propósito principal creando este producto es simplemente poder concienciar a todo el mundo de lo fácil y sencillo que es reciclar, y, además desmentir que reciclaje implica un mayor gasto económico.

El objetivo principal de la empresa UNINK es principalmente reducir el uso abusivo de papel para parar la deforestación de zonas verdes. Asimismo, también queremos conseguir que nuestros clientes pueden reducir su gasto económico a la hora de comprar nuestro producto, y concienciar a la población de lo fácil que puede ser

2. Análisis previo de la situación actual

Actualmente la deforestación es un grave problema para la salud del planeta que nos afecta a todos y, aunque los intentos por frenarla logran discretos resultados, no consiguen revertir la tendencia. El desastre ambiental ocasionado por la progresiva desaparición de la masa forestal provoca pérdidas ambientales incalculables y de difícil o imposible recuperación.

En efecto, más que hablar de árboles deberíamos hablar de bosques, de ecosistemas y de todo lo que afecta o depende de ellos, y es precisamente con este enfoque como se

entiende que la tala indiscriminada sea mucho más que un atentado ecológico puntual en un área concreta, ya que termina afectando a todo el planeta. Sobre todo, además, porque se trata de una práctica muy extendida que se lleva a cabo a escala global, con pérdidas de más de diez millones de hectáreas de bosques.



Lo más preocupante y triste sobre este terrible problema externo es que la población mundial no está concienciada sobre lo que está sucediendo, y que si seguimos así lo más probable es que nos quedemos sin bosques y vegetación.

3. Análisis DAFO

- AMENAZAS

Ante una situación de inestabilidad política como la que está siendo en España por el tema relacionado con Cataluña, nuestro producto se podría ver afectado en cuanto a ventas, y a la instauración de este en la zona noreste de España por la retirada de empresas o incluso por la fiabilidad de los bancos para prestarnos capital.

Otra de las grandes amenazas a las que se puede presentar este producto son las empresas de papelería. Con este producto las ventas de estas pueden bajar notablemente ya que este producto conllevará un menor gasto a la hora de comprar folios etc. ya que se podrán reutilizar los usados. La respuesta de estas empresas, probablemente sea reducir los precios o crear una nueva estrategia comercial para volver intentar a ganar a los consumidores habituales. Tendremos que estar preparados a las posibles modificaciones que las empresas de papelería hagan cuando nuestro producto salga para poder afrontarlo con las menores pérdidas posibles.

Además, a la hora de sacar al mercado este producto innovador, habrá diferentes empresas que intentaran copiar la patente e hacer algún producto parecido, lo que conllevará realizar un buen plan de futuro en cuanto a diseño e innovación para intentar que las impresas que intenten copiar el producto no superen el producto inicial.

- OPORTUNIDADES

Una de las oportunidades a la que se presenta este producto es la posible rápida entrada en el mercado por su excelente relación precio-calidad y ser aprobado.

Otra situación que se puede dar es el reemplazamiento a otros productos por su versatilidad y beneficios adicionales que no proveen otros proyectos.

El reciclaje o la disminución del gasto económico son algunos factores que proveerá nuestro producto, llamando la atención de muchos consumidores.

- **DEBILIDADES**

Al ser una marca nueva, carece de posicionamiento en el mercado, lo cual puede dificultar al principio las ventas ya que no mucha gente conoce el producto.

Aún no hay nadie que lo recomiende, aparte de la página web, así que las ventas no serán muy elevadas al principio.

La población española no está muy concienciada sobre lo importante que es el reciclaje en la actualidad y las consecuencias que produce un uso excesivo del papel. Esto puede producir que no vean nuestro producto como algo indispensable para su día a día y no lo vean como un ahorro económico a la larga por la falta de información sobre este tema.

Nuestro producto principalmente no se encontrará en tiendas físicas, si no, en plataformas digitales, lo que puede producir un menor consumo de este ya que el sector de la población al que este producto estará mostrado será más reducido.

- **FORTALEZAS**

Este producto consta de muchas fortalezas en términos de exposición hacia el mercado. Una de las más predominantes es el moderado precio al que este producto está expuesto al mercado siendo acorde a los productos acordes al mercado actual.