

Sociedades Clave

El precio venta de nuestro producto va a ser de 12€, lo cual lo hemos sacado de una serie de encuestas que hemos hecho a una serie de personas.

Los clientes que van a estar dispuestos a pagar esta cantidad por este producto, van a ser jóvenes (alrededor de 17 a 35 años) y en su gran mayoría mujeres.

Vamos a hacer publicidad poniendo carteles en los supermercados que vayamos a vender nuestro producto y en peluquerías, también vamos a hacer un anuncio en internet que aparezca en nuestra página online, y también vamos a hacer panfletos para pegarlos en las calles, repartirlos o meterlos en los buzones.

Nuestra venta va a ser al por mayor, ya que a los supermercados vamos a vender grandes cantidades de nuestro producto al igual que en las peluquerías.

En la tienda online ofrecemos variedad de productos de peluquería en el que se encontraría nuestro Cepiflush acompañado de acondicionadores en seco y líneas de la misma.

Para la empresa proveedora de botes de plástico en los cuales irá el agua que deberá dosificar el cepillo, confiaremos en Alicon, nos ofrecen un bote plástico de polipropileno al precio de 0.85€ la unidad. Realizaremos un pedido inicial de 100.000 unidades.

Empezaremos haciendo un pedido inicial de 100.000 botes y dependiendo de la demanda que veamos que tenemos en el mercado haremos un segundo pedido.

Para la empresa proveedora de cepillos, confiaremos en Cepillos Díaz, estos nos ofrecen un envío desde Madrid a 3,12€ la unidad.

Empezaremos haciendo una inversión de 100.000 cepillos y dependiendo de la demanda que veamos que hay en el mercado determinaremos la cantidad del segundo pedido.