

Proposición de Valor

Con nuestro producto se terminaron las calles y las plazas llenas de cáscara de pipas y el esfuerzo extra de l@s limpiador@s o trabajador@s para limpiarlas. Nuestra bolsita será tan práctica que no molestará al consumidor al querer transportar o guardar el paquete de pipas y su uso será muy fácil tan solo tienes que abrir la bolsita e introducir las cáscaras de dichas pipas. Esto hará que se le dé un mejor uso a los paquetes de pipas y frutos secos. Nuestra bolsita será creada con materiales 100% reciclables así conseguiremos que las calles y el planeta estén mucho más limpios.

En cuanto al diseño, nuestras bolsitas tendrán dibujos y figuras divertidas a diferencia del resto de competencias.



Segmentación de Mercado

En el caso de nuestro producto, nuestro mercado será masivo, es decir, que vamos a tener un mercado muy extenso. En este mercado entran todo tipo de personas que consumen frecuentemente pipas o frutos secos que contengan cáscara. Cabe destacar, que no recomendamos nuestro productos a ciertas personas que sean menores de 5 años, tengan alergias a los frutos secos que contengan cáscaras o no puedan comer los frutos secos con cáscaras. Estas personas, aprecian la idea de mantener nuestras calles limpias y aparte de eso, valoran positivamente los dibujos y figuras de dicha bolsita especialmente los más jóvenes. Para esas personas que aprecien el planeta tierra, será de su agrado saber que nuestra bolsita está creada con materiales 100% reciclables y no contamina nada.



Sociedades Clave

Para que nosotros podamos producir nuestro producto y completar diferentes actividades de nuestra empresa, hemos de necesitar varios socios y proveedoras .

Para producir nuestro producto, contrataremos otra empresa que sepa crear y distribuir nuestro producto. Esta misma empresa se ocupará de adquirir los recursos o materiales específicos para producir nuestro producto final; de esta manera, reduciremos riesgos de escoger los trabajadores inadecuados o no preparados, riesgo de escoger los recursos equivocados o no tan baratos como otros, riesgo de crear equivocadamente nuestro producto, etc. En general nos ahorramos un dolor de cabeza y solo controlamos que la empresa contratada cumpla con su trabajo. Una vez creada la bolsita, será transportada a donde nuestros socios. Nuestros socios serán Grefusa, Facundo y otras empresas que produzcan frutos secos que contengan cáscaras.

Por otra parte, con ayuda de algunos estudiantes especializados en informática de nuestra escuela crearemos una página web sobre nuestra empresa. En este sitio web explicaremos nuestro propósito, quiénes somos, qué materiales utilizamos para producir nuestro producto, cuál es nuestro equipo y mucho más. Una vez que la empresa esté en marcha optimizaremos o actualizaremos nuestro sitio web constantemente.



FUENTES DE INGRESO

Nuestros clientes creemos que estarían dispuestos a pagar cierta cantidad de dinero más por nuestro producto ya que es un producto el cual mejora la calidad de vida de todos los ciudadanos y aún más viendo que la calidad de vida es algo que se valora muy positivamente a día de hoy. Teniendo en cuenta que no es una cantidad excesivamente alta de dinero, es bastante más probable y más seguro que exista una mayor cantidad de personas que le vayan a dar uso a nuestro producto. Se trata de un valor extra al producto que previamente está en el mercado añadiendo de este modo un valor de 0,10 céntimos por unidad. El precio del producto a vender sería un precio fijo puesto que serían precios fijados con la marca del producto a distribuir. Para comenzar con este proyecto, puesto que ninguno de los ideólogos cuenta con grandes cantidades de dinero como para poner en marcha dicho proyecto, los fundadores del mismo optamos por pedir un préstamo. Este, lo iremos devolviendo a cierto banco a medida que vayamos generando ingresos de manera mensual.



CANALES

Nuestro producto será distribuido al público mediante la empresa que proporciona el producto con el cual trabajamos. En este caso, nuestro producto será distribuido a la venta por las empresas que contraten nuestros servicios mayoritariamente basadas en pipas y piscoabis así como Facundo, Grefusa, Piscoabis, Dakota, Granainas o Churruca entre otras muchas. El público no será nuestro cliente directo, en nuestro caso, nuestros clientes directos serán dichas empresas de dicho alimento para que las mismas vendan su producto junto al nuestro de forma directa al público. Ellos serán los encargados de distribuir ambos productos puesto que van unidos en un mismo envoltorio. Por lo tanto esa responsabilidad queda aludida por nuestra parte y queda en manos de las empresas de estos alimentos previamente mencionadas.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Respecto a nuestros clientes optamos por un diseño del producto llamativo, colorido y con el plan el cual hacemos esta iniciativa (mantener las calles limpias y colaborar de este modo en el reciclaje y contaminación). Para promocionarse, escogeremos la publicidad televisiva mayoritariamente para la expansión de este producto y que de este modo llegue a más habitantes. A pesar de ese modo de publicidad, para atraer a más público, en épocas de vacaciones así como navidad y verano, emplearemos junto con las empresas que trabajamos, una serie de descuentos así como promociones en cuanto al precio de los productos se refiere. De esta manera, esperamos atraer más al público y concienciar al ciudadano un tanto más sobre la situación a cambiar que tenemos como propósito; (El cambio climático).



RECURSOS CLAVE

Uno de los elementos más importantes son el paquete de pipas, después de tener el paquete de pipas le aplicamos la bolsa para echar ahí las cáscaras.

Con esto ayudaremos a los habitantes de los pueblos y a los limpiadores, ya que las pipas son algo que ensucia mucho nuestras calles. Nuestro fin es ayudar y generar ingresos



Recursos físicos: el local en el que trabajamos para obtener nuestro producto

recursos intelectuales: La creatividad de Faissal ya que la idea de este proyecto fue de él, los conocimientos de Unax porque sabe mucho sobre el sector y la versatilidad de Kepa que se amolda a cualquier situación

Recursos financieros: El dinero que tenemos ahorrado entre todos



ACTIVIDADES CLAVE

En nuestro proyecto, la producción de las bolsas va a correr a cargo de otra empresa, es decir, vamos a subcontratar a una empresa para ello. La idea es que la bolsa sea 100% reciclable, ya que consideramos este hecho una parte importante de nuestra Responsabilidad Social Corporativa.



Desde hace años, la utilización de las bolsas de plástico ha ido disminuyendo y nosotros queremos seguir contribuyendo a este hecho. Se trata de cuidar nuestro planeta y reducir la contaminación y la suciedad de nuestras calles.

Concordando con la suciedad ya sabemos que las pipas no contaminan las calles ya que son biodegradables pero no dan un buen aspecto físico a las calles del pueblo y su limpieza es muy difícil



Con esta bolsa solucionaremos el problema de la contaminación y la suciedad de las calles. Para conocer mejor nuestro proyecto tenemos una web en la que puedes saber más de nuestro producto y saber cómo estamos comprometidos con cuidar nuestro planeta.



ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestros costes fijos son la empresa que nos fabrica las bolsas ya que les contratamos para eso y el local en el que estamos ubicados, el internet, y los ordenadores. Tambien para poder diferenciarnos de otros comerciantes vamos a usar publicidad en la tele



Nuestros costes variables son en base a las bolsas que vendemos

Al principio igual no se consiguen las escalas de economía pero debido al sector en el que nos movemos sabemos que es posible conseguir las escalas económicas es decir reducir los costes por unidad producida.



A pesar de que al comienzo no internalizamos no lo descartamos es algo que deberíamos de analizarlo poco a poco en base a cómo va nuestro negocio. Sabemos que es una buena manera de concienciar internacionalmente a todo el mundo ya que así reducimos la contaminación

