

Green Hair



Alicia Portillo, Mainer Ibarzabal, Laura Garcia y David Martirosyan

ÍNDICE

- 1- PRESENTACIÓN DEL PROYECTO
- 2- PROPOSICIÓN DE VALOR
- 3- QUEREMOS VISIBILIZAR/PARA HACER REFLEXIONAR SOBRE
- 4- SEGMENTACIÓN DEL MERCADO
- 5- SOCIEDADES CLAVE
- 6- FUENTES DE INGRESO
- 7- FUENTES DE FINANCIACIÓN
- 8- CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN
- 9- RELACIÓN CON LOS CLIENTES
- 10- RECURSOS CLAVE
- 11- ACTIVIDADES CLAVE
- 12- ESTRUCTURA DE COSTES
- 13- TESORERÍA
- 14- PRESUPUESTOS

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Green Hair es un proyecto de compromiso social del País Vasco, para fomentar el uso de plásticos reciclados a través de una sociedad más inspirada, culta y próspera; que busca generar un impacto positivo en nuestro entorno.

En nuestra empresa Green Hair, nuestro valor más importante es la concienciación y ayuda al medio ambiente. Con nuestros productos pretendemos hacer pensar a nuestros clientes sobre el uso masivo de plásticos de un solo uso que realizamos en nuestro día a día, siendo nosotros la solución para minimizar los consumos de plásticos en el ámbito de la peluquería.

Y no solamente queremos hacer pensar a la gente en el medioambiente a través de un utensilio fabricado con material reciclado, sino que todo lo que utilizaremos en este proyecto para fabricar ese producto es material reciclado. Es decir, para realizar este proyecto no necesitamos en ningún momento comprar material de primera mano, todo aquel material utilizado será viable para fabricar tanto la máquina como el utensilio.

2. PROPOSICIÓN DE VALOR

Green Hair se diferencia del resto de empresas por una serie de valores, los cuales son:

- El principal sería ser sostenibles, ya que todo material utilizado en la producción es reciclado, tanto el material que se necesita para producir el producto como el material para crear la máquina.
- Colaborar con la ayuda al medioambiente mediante el reciclado de todo tipo de materiales, pero en especial del plástico ya que sabemos que es uno de los materiales que más abunda y contamina.
- Fabricación de productos a partir de plástico reciclado.
- Incentivar el reciclaje, hacer ver a la gente que no es necesaria la creación de más material, sino que con todos los materiales ya generados se pueden crear nuevos productos y darles una nueva vida a los materiales.

Nuestra primera idea es la creación de peines, pero como idea a futuro nos gustaría llegar a crear diferentes productos

- Diversos peines de peluquería
- Productos caninos
- Bandejas
- Espejos
- Horquillas

3. QUEREMOS VISIBILIZAR

-La posibilidad de reciclar plástico para realizar productos totalmente diferentes, dándoles una nueva vida, sin la necesidad de crear más material de primera mano.

-La necesidad de disminuir la contaminación.

-La facilidad de dar una segunda vida a los materiales ya generados para crear otros productos totalmente nuevos.

-La cantidad de voluntariados que existen para ayudar en el reciclaje.

QUEREMOS HACER REFLEXIONAR SOBRE:

-El uso innecesario en nuestro día a día de plásticos de un solo uso.

-La importancia de reciclar y recoger los desechos que nos podemos llegar a encontrar.

4. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:

En primer lugar, únicamente venderemos a nivel del País Vasco.

Un segmento muy importante de las ventas irá destinado a institutos y centros que implanten clases de temas relacionados con la peluquería y la estética.

También venderemos nuestros productos a salones de peluquería y estética, en estos además de vender nuestros productos para uso específico del salón podríamos llegar a un acuerdo con la tienda para venderlos a los diferentes clientes del establecimiento.

Además, ofrecemos la posibilidad de adquirir nuestros productos por internet, utilizaremos páginas como Instagram; creando una cuenta de nuestra empresa desde la cual se puedan adquirir los productos que tengamos en stock, por otro lado, TikTok sería necesario para promocionar nuestra página web. También venderemos en el mercado de Precious Plastic, ya que es una página orientada a la compra y venta de productos reciclados, y compartimos la misma propuesta de valor, pero con la diferencia de que nosotros nos especializamos en productos de peluquería.

5. SOCIEDADES CLAVE:

Al ser un proyecto que ayuda tanto al medio ambiente, como a la concienciación de ello, tiene mayor posibilidad de adquirir ayudas monetarias por parte de municipios que pretendan visibilizar la importancia del medio ambiente, reducir la contaminación, fomentar el consumo consciente y la posibilidad de ofrecer otras opciones para dar una segunda vida a los materiales.

Por ello, podríamos beneficiarnos de ayudas del País Vasco, ya que hemos decidido centrar nuestro mercado en esta comunidad autónoma.

- **Ayudas del Gobierno Vasco:** Nos facilita el acceso a la ayuda monetaria necesaria.
- **Plataformas digitales:** Herramientas que utilizamos para dar a conocer el producto como Instagram, TikTok, Twitter, etc
- **Precious Plastic:** Nos facilitan el material y la experiencia del personal que actualmente se encuentra vendiendo. Además de ello, podemos vender nuestros productos en su mercado online.
- **Correos:** Será necesario un acuerdo con Correos para poder abaratar los costes del comprador a la hora del envío y llevar un mejor registro de ventas online.

PROVEEDORES:

- **Proveedores de informática:**

- Electricidad, contamos con los servicios de Iberdrola.
- Telefonía
- Ordenadores

6. FUENTES DE INGRESO:

- **Centros educativos:** Venderemos nuestros productos a centros educativos de FP para que sean utilizados en las clases. También impartiremos cursos formativos sobre como hacer los diferentes útiles y sobre cómo montar la máquina de compresión
- **Tiendas físicas:** Trataremos de llegar a acuerdos con diferentes tiendas especializadas en los útiles que fabricamos para venderlos.
- **Peluquerías:** Venderemos nuestros productos a las peluquerías para que los utilicen durante los diferentes servicios. También hablaremos con los diferentes salones para vender nuestros productos a sus clientes.
- **Ventas de plásticos:** Otra fuente de ingreso sería vender el plástico reciclado que recogeremos, el precio actual es de 0,10€ el kilo y nosotras podríamos venderlo a 0,8€ para crear una diferencia con los demás proveedores.
- **Online:** Nuestra venta online sería a través de la página web, la cual anunciaremos a través de páginas como Instagram o TikTok. También venderemos a través del mercado online de Precious Plastic.
- **Secundarias:** Las fuentes de ingreso secundarias serían las de venta online como Wallapop o Vinted.

7. FUENTES DE FINANCIACIÓN:

Los ingresos serán por pago único. Por el momento solo disponemos de peines, pero en un futuro próximo aumentaremos nuestro rango de productos en todo tipos de productos de peluquería como horquillas, boles, etc...

El precio de cada peine rondará entre 4,90€ y 6,90€ dependiendo del tamaño y el grosor del mismo.

A parte

8. CANALES DE DISTRIBUCIÓN, COMUNICACIÓN Y VENTA:

- **Distribución:** La distribución de nuestros productos se realizará mediante acuerdos con diferentes empresas de transporte como correos o SEUR. Nuestra central se encontrará en un polígono a las afueras de la ciudad por lo que llevamos los paquetes a las diferentes oficinas para su distribución.
- **Comunicación:** Los canales por los que Green Hair se comunicará con sus clientes son los siguientes:
 - Redes sociales
 - Recursos online como Instagram, WhatsApp Business, Email, etc...
 - Telefonía móvil
- **Venta:** La forma de venta de nuestra empresa será mediante los canales de comunicación, ofreceremos nuestros productos a diferentes entidades como salones de peluquería y estética, colegios o centros de FP para realizar cursos formativos, etc.

9. RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

Contactaremos con los posibles clientes vía internet, haciendo uso de nuestras redes sociales. También en nuestras visitas a los institutos, y en las tiendas de distribución de productos de peluquería.

Nuestro producto podría interesar a una amplia variedad de clientes de todo tipo de edades, y valiéndonos de los medios de comunicación más comunes, así como email, teléfono y mensajes, nos sería sencillo contactar con los clientes interesados en nuestro producto.

10. RECURSOS CLAVE:

Para llevar a cabo el proyecto de forma óptima, necesitaremos la disponibilidad de

ciertos materiales cruciales para llevarlo a cabo.

Todo el material necesario:

- Horno. Esta es la base de la máquina de compresión que necesitaremos para generar las placas de plástico reciclado y crear los productos.
- Barras/placas de metal. Necesarias para crear la base de la máquina de compresión.
- Gato Hidraulico. Hará que funcione el mecanismo de la máquina de compresión.
- Cubo de recogida de residuos plásticos. Una de las formas para recoger el plástico es implantar en el centro educativo cubos de recogida de plásticos, de manera que el centro pudiera colaborar en la creación de productos de material reciclado.
- Plásticos reciclados. La materia necesaria para crear los productos.

Como bien hemos dicho el plástico reciclado se puede conseguir de diversas maneras. En primer lugar, se nos ocurrió la idea de que los centros educativos pudieran colaborar colocando contenedores propios donde se descarta todo el plástico y de esa manera utilizarlo. Por otro lado siempre está la opción de comprar ese plástico reciclado.

11. ACTIVIDADES CLAVES:

Nuestra empresa en primer lugar se dedica a la creación de productos de material reciclado, es decir, vamos a generar concretamente peines con plástico reciclado. Cabe decir, que la máquina para poder crear las láminas de plástico de donde saldrán los peines está realizada con material reciclado.

Todas las charlas que realicemos serán en torno a los valores que pretendemos transmitir con nuestra empresa de productos de peluquería con plásticos reciclados, para incentivar las distintas maneras para ayudar en el medio ambiente

Daremos charlas en centros educativos; clases de educación primaria, secundaria y centros de formación orientados a peluquería.

Realizaremos talleres para familias en los que podrán realizar sus propios peines.

12. ESTRUCTURA DE COSTES:

Los gastos estarían dirigidos a todo el material necesario.

Los elementos necesarios son:

- Horno.
- Base del horno.
- Gato hidráulico.

13. TESORERÍA:

CONCEPTO	ENE	FE B	MA R	AB R	MA Y	JUN	JUL	AG O	SEP	OC T	NO V	DIC	TOTA L
Aportaciones con dinero	4.000 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.000 €
Ventas	500	100 0	1000	1500	1000	1000	1000	1000	2000	1500	1000	1200	13.70 0
Prestamos	4.000 €	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.000 €
Subvenciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ENTRADAS TOTALES													8.000 €
Alquiler		900€	900€	900€	900€	900€	900€	900€	900€	900€	900€	900€	11.700

	1.800 €												€
Arreglos	300€	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	300€
Maquinas	300€	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	300€
Suministros	1.300 €	1.00 0€	1.00 0€	1.300 €	1.000 €	1.000 €	1.300 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.300 €	1.000 €	13.20 0€
Compras	1.150 €	50€	50€	50€	50€	50€	50€	50€	50€	50€	50€	50€	1.700 €
Salarios	4.000 €	4.00 0€	4.00 0€	4.000 €	4.000 €	8.000 €	4.000 €	4.000 €	4.000 €	4.000 €	4.000 €	8.000 €	56.00 0€
SS	200€	200€	200€	200€	200€	200€	200€	200€	200€	200€	200€	200€	2.400 €
Amortización P.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses P.	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	420€
SALIDAS TOTALES													86.02 0€

14. VIABILIDAD:

Venderíamos alrededor de 14.000 peines.

Siendo el mes de septiembre el momento clave para vender ya que es cuando vuelven a comenzar las clases.

El precio estaría en torno a los 8€ por unidad, por lo que en un año trataremos de conseguir 112.000€ para invertir en más maquinaria y moldes.

INGRESOS DE EXPLOTACIÓN		GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
Ventas	50 0	Alquileres	11. 70 0
		Amortización de maquinaria	30 0
		Seguros	24 00
		Publicidad	60 0
		Compras de mercadería	17 00
		Salarios	56 00 0
		Seguridad social	24 00
		Impuestos	
		Suministros	13 20 0
Total ingresos explotación	50 0	Total gastos explotación	
INGRESOS FINANCIEROS		GASTOS FINANCIEROS	
Intereses bancarios por la cuenta corriente		Intereses de préstamo	42 0
TOTAL DE INGRESOS FINANCIEROS		TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS	
RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN			
RESULTADOS FINANCIEROS			
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS			

15. PRESUPUESTOS:

Descripción	Unidades	Precio	Total
Plásticos	200	0,00€	0,00€
Embalaje	20	0,70€	14,00€
Cubo de reciclaje	1	17,00€	17,00€
			31,0€

No hemos necesitado un presupuesto para la máquina de compresión de plásticos reciclados ya que lo hemos hecho con productos reutilizados de personas que ya no se veían interesados en ellos.

Por eso, los únicos gastos que tendríamos serían el embalaje para los posibles envíos y el cubo de reciclaje.