

CONSTER

ADRIÀ BILBATUA, ALTEA VELENCOSO, RAFA PIERA Y GEMMA FERRER



¿Qué necesidad resolvéis?

- Vamos a resolver la necesidad de las personas que tienen una falta de bebidas energéticas baratas y reciclables



¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

- Nuestras latas a diferencia de las que venden otras compañías son recicladas y manufacturadas a mano por nuestros trabajadores, además de que las ofrecemos a un precio mucho más económico que las otras empresas.



¿Quién es tu cliente?

- Nuestros objetivos prioritarios son ambos, los consumidores de bebidas energéticas casuales y los activistas que buscan un estilo de vida más ecológico



¿Cuáles son las características de estos clientes?

- Los consumidores de bebidas energéticas suelen ser adolescentes con un bajo presupuesto económico, por eso nuestras bebidas son más baratas de lo común. El resto de nuestra clientela la gran mayoría se establece en el escalón de la adultez y están muy presentes en movimientos como el del reciclaje.



¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?

- Necesitamos artesanos que se encarguen de manufacturar nuestros productos, además de un proveedor que nos facilite los recursos para poder fabricar nuestras latas. También necesitamos a un experto en marketing que se encargue de anunciar públicamente de nuestros productos junto a otro trabajador que gestione nuestras redes.



¿Por qué son importantes para nosotros?

- Porque nuestro producto ofrece unos precios reducidos, lo cual nos abre camino a un gran número de clientes y nuestras latas al ser productos reciclados resultan muy atractivas como productos a los ecologistas.



¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto que le estás ofreciendo?

- Nuestros clientes más jóvenes tienen un presupuesto reducido, por lo que tienen tendencia a pagar menos, pero con nuestro precio estamos seguros de que estarían dispuestos a comprarlo por encima de otros productos de otras compañías. El precio de nuestro producto ha sido seleccionado teniendo en cuenta tanto el presupuesto de los jóvenes como el de los ecologistas mayormente adultos, por lo tanto hemos decidido que sea de 1 euro. Nuestro producto puede ser comprado digitalmente, ya sea con tarjeta o con aplicaciones como paypal, además de con dinero en efectivo.



¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto llegue a vuestros clientes?

- Anunciaríamos las latas por medios como Instagram o Facebook gracias al marketing que nuestro experto publicará en nuestras redes. Haremos anuncios y colaboraciones con otras empresas.
- Conster se venderá en supermercados y en máquinas expendedoras, si tenemos la oportunidad también en empresas ecológicas más pequeñas.



¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

- traeremos a los clientes con anuncios y folletos publicitarios, colaboraríamos con empresas encargadas de organizar eventos ecológicos y comenzaríamos proyecto que nos ayudarían a expandirnos. Los mantendríamos con ofertas o vales para comprar latas gratis cada x latas compradas. Una de nuestras ideas es hacer un gran sorteo, quien ganara recibiría un premio de nuestros colaboradores.



¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?

- Necesitamos dinero para invertir, lo devolveríamos cuando comenzáramos a ganar beneficios, uno de los elementos más importantes son los trabajadores, los cuales jugarían un papel clave en nuestra empresa ejerciendo como expertos de marketing, vendedores, etc. Compañías que estén dispuestas a colaborar con nosotros para crecer como empresa y ser más reconocidos.



¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?

- Sobre todo conseguir la colaboración de otras marcas que nos puedan ayudar con la publicidad y con los eventos ya mencionados anteriormente. El uso de las redes sociales también es importante para nosotros y conseguir beneficios llegando a la gente poco a poco.



¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

- Los iniciales la producción y creación de anuncios, las colaboraciones con personas o empresas y el crédito inicial dado a los supermercados para poder poner nuestros productos en venta.

