



PROPOSICIÓN EN VALOR

Generadores de Ganancias

En primer lugar, la carencia más destacable en el sector de las empresas enfocadas en el reciclaje sería la falta de transparencia en cuanto a la finalidad del producto (plástico y aluminio). Es decir, la población deposita su plástico/aluminio en los ya existentes contenedores amarillos sin saber a donde se dirige. Además de esto, es destacable la falta de información en un tópico tan importante como el reciclaje, el desconocimiento y la incertidumbre hacen que el propósito de cuidar el medio ambiente no sea posible.

Para satisfacer estas necesidades, hemos creado Ecovita. Una empresa que dispone de una serie de locales físicos en los cuales están instaladas nuestras Eco Máquinas recolectoras de plástico y aluminio. Especialmente diseñadas para proporcionar un incentivo económico a cambio de que depositen dicho producto.

En cuanto a la falta de información, hemos diseñado una aplicación que contiene todo lo que nuestros clientes deben saber sobre nosotros y sobre el proceso completo por el cual va a pasar el producto. Un soporte web con todo este tipo de información destacable en referencia a el reciclaje, además de un contacto y un apartado de preguntas y sugerencias.

Mediante nuestro sistema de reciclaje recompensado no sólo satisfacemos la necesidad de nuestros clientes de formar parte de un sistema transparente. Sino que también nos ayuda a poder recolectar el producto para su futura reutilización. Lo que para nosotros supone una serie de ganancias ya que somos nosotros los encargados de procesar dicho producto para su venta. Gracias a esa venta nosotros generamos una serie de ingresos.

Productos y servicios

En cuanto a nuestro producto, sería el plástico y aluminio ya reciclado. Para poder llegar a este producto final siendo este el que vamos a vender, debemos primero ver el proceso de el mismo para saber como llega al consumidor.

Como primer paso de este proceso, tenemos a nuestros clientes/proveedores que depositan el plástico y el aluminio en nuestras máquinas. Después nuestra empresa se encarga de recoger los materiales obtenidos para transportarlos a un gestor de residuos. Este gestor de residuos es el encargado de limpiar y triturar los materiales. Una vez preparado el producto para su venta, se venderá a las empresas que le dan una segunda vida al plástico y aluminio reciclado para su transformación en un nuevo producto.

En este apartado, es interesante destacar que parte de nuestro producto también es la transparencia que vendemos a nuestros clientes. El desconocimiento sobre el fin del plástico que se deposita en el contenedor amarillo es una de las causas por las cuales las



personas no adoptan como hábito el reciclaje y tampoco se fidelizan a las empresas ya existentes sobre el reciclaje. Por esto mismo, nos diferenciamos en el mercado ya que ofrecemos en todo momento la transparencia y la tranquilidad hacia nuestros clientes que saben que su plástico y aluminio va a llegar a tener una segunda vida útil. Saben en todo momento que sus semillas van a dar fruto.

Como empresa, queremos recompensar a las personas que deciden depositar el producto en nuestras máquinas. Por ello, ofrecemos 2 tipos de recompensas:

1. Recompensa económica instantánea al depositar el producto
2. Recompensa acumulativa mediante el uso de nuestra aplicación. Ofrecemos un servicio de aplicación móvil mediante la cual nuestros clientes pueden crear un área de usuario personal. De esta forma, cada vez que depositan una cierta cantidad de plástico, van acumulando puntos para poder recibir un ticket de autobús, una cena en un restaurante o un día en un spa.

Aliviador de dificultades

Como ya habíamos comentado anteriormente, la carencia de información y la inexistente transparencia demostrada en este sector es un claro problema que nosotros buscamos resolver. La gente quiere hacer el cambio y nosotros se lo vamos a facilitar.

Hablando a nivel mundial sabemos la serie de impactos negativos que tiene el cambio climático en nuestro planeta. También sabemos que mediante el reciclaje reducimos la necesidad de los vertederos y la incineración. Por esto, es de suma importancia que empresas como la nuestra se creen para que cada vez más las personas se sumen a iniciar un modelo de reciclaje más eficiente y confiable.

Centrando el foco en el territorio nacional, nos dimos cuenta que los porcentajes de reciclaje en España son bastante inferiores que en otros países que han incorporado sistemas como el nuestro. Como objetivo, vamos a incrementar ese porcentaje nacional gracias a Ecovita. La facilitación de información y la transparencia de nuestro negocio impulsará a la población española a incorporar a su estilo de vida el reciclaje.

Ganancias

En cuanto a las ganancias que va a percibir nuestra empresa. Son las siguientes:

Ahorro de tiempo:

Nuestro instrumento de obtención de producto son las máquinas. Estas están estratégicamente incorporadas en un local alquilado por nosotros para obtener el mayor espacio posible. Es decir, nosotros usamos un 50% del local para las máquinas y el otro 50% es un espacio habilitado detrás de estas usado para almacenar todo el plástico depositado por nuestros clientes. De esta manera reducimos la cantidad de veces que



tendrían que pasar nuestros camiones a recoger el plástico y adicionalmente reducimos el consumo de gasolina de nuestros camiones. En vez de recoger sólo lo que la máquina puede almacenar podemos llegar a recoger una cantidad bastante más grande.

Tranquilidad:

Sabemos que pueden existir días en los que el almacenamiento se puede llenar más rápido. Para nuestra tranquilidad, los contenedores a los que pasa el plástico una vez depositado en la máquina, contiene un sistema informático que nos emite un aviso en el momento que se precise recolectar el producto.

En cuanto al personal de nuestra empresa, teletrabajan desde casa para asegurarse de que todo fluye correctamente. En el momento en el que nuestro local avise de que ya es hora de ir a recoger el plástico, automáticamente se avisará a nuestros conductores de camiones y a nuestros empleados para que den aviso al gestor de residuos.

Para nosotros es muy importante que este plástico pase por su gestor de residuos para ser procesado y ofrecer la mejor calidad de producto posible a nuestro consumidor final.

Actividades del cliente

En cuanto a la incorporación en las actividades del cliente, es evidente que las personas bajan la basura. Esto nos demuestra que de alguna manera u otra el producto que nosotros buscamos recolectar ya sale de los hogares de las personas. Teniendo en cuenta esto nos podemos encontrar con dos tipos de actividades de nuestros posibles clientes:

1. El posible cliente que ya separa el plástico de su basura, lo baja y lo deposita en el contenedor amarillo. Este tipo de cliente, normalmente, incorpora este hábito porque su propósito es que este plástico sea reciclado. Pero cómo saber que esto va a ser así sin tener la seguridad que ese plástico va a ser procesado, limpiado, triturado, seleccionado y distribuido a la correspondiente empresa para su transformación. Está claro que nuestro posible cliente va a preferir ir a depositarlo en otro sitio sabiendo en todo momento a qué gestor de residuos va a ir, qué empresa va a transformar su plástico y en qué nuevo producto se va a convertir.
2. El posible cliente que directamente no separa el plástico. Existe una gran parte de la población que no recicla o por falta de información o por desconfianza en las empresas ya existentes de reciclaje. Confiamos en que gracias a proporcionarles toda la información que necesitan y mostrarles claramente el proceso por el que va a pasar el producto decidan formar parte de nuestro negocio. Además, las recompensas que ofrecemos también pueden ser de ayuda para atraer más clientes.

