





ENERGYOU

Proposición de valor

Como hemos dicho el 70% de la población hacen diversos deportes, como running, natación, ciclismo... Y nosotros queremos ayudarles y resolver su problema ayudándoles a que sigan cuidándose y cumpliendo sus objetivos. Esta **energía** la proporcionamos a través de la **guaraná** para personas con **problemas cardiacos**.

¿Qué problema resolvemos?

¿Qué es lo que nos hace diferente?

Nuestro yogur bebible, a diferencia de otras empresas, **te dará energía** gracias a la guaraná o el ginseng, es **100% natural, respetuoso con el medio ambiente** y tiene **0% azúcares añadidos**. Es más, también puede ser utilizado como **suplemento para personas con deficiencia cardiaca**. Puedes encontrarlo con diferentes sabores, como fresa o chocolate.

Estará dispuesto a comprar ya que nuestro producto es **líder en coste** teniéndolo por unidades donde costará 1,31€, en packs de 4uds, con un valor de 5,25€ y en pack ahorro en el que viene 6uds y cuesta 5,99€.



ENERGYOU

Segmentación de mercado

★ Geográfica

Primero empezaremos vendiendo nuestro producto en la **Comunidad Valenciana** y cuando veamos que la empresa va creciendo la expandiremos a España.

➔ Demográfica

Cliente de entre 19 a 64 años (entre esas edades es cuando más actividad física se suele tener) , cualquier género, y cualquier estado civil

★ Comportamiento conductual

Clientes **activos físicamente** que después de haber gastado mucha energía quieren volver a **recuperar fuerzas.**

¿Quién es nuestro cliente?

Nuestro cliente son los **atletas** ,desde los 19 años hasta los 64 años

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Son **deportistas** o personas que tienen una **deficiencia cardiaca** y por ello nosotros les ofrecemos este producto para facilitarles sus entrenamientos ,carreras y etc para no gastar tanta energía.



ENERGYOU Segmentación de mercado

Buyer Persona

Nombre: Katrina Sánchez de la Torre

Edad: 24 años

Estado civil: Soltera, sin hijos

Lugar de residencia: Vive sola en un piso de Valencia

Ideales: Vegetariana y amable con el medio ambiente

Hobbie: Deportista (sale a correr por las mañanas por el parque)

Problema: Después de correr tiene que ir al trabajo y llega cansada.

Solución: Compra nuestro producto porque son afines a sus ideales y de este modo recupera la energía gastada





ENERGY YOU Sociedades clave



¿Por qué son importantes para nosotras?

➔ Porque son los **principales proveedores** que van a anunciar y vender nuestro producto.

Principales proveedores

Mercadona y Consum

Página web

Ionos

Medios de comunicación

TV: Antena 3 y Canal Nou
Radio: Los 40 y Cadena 100
RRSS: Facebook e Instagram

Principal distribuidor

PrimaFrio

Elaboración de envases

Graham Packaging



ENERGYOU

Fuentes de ingreso

¿Cuánto y como está dispuesto a pagar nuestro cliente por el producto?

Precios de nuestros productos:



- Ginseng + fresa
- Guaraná + fresa

- 1 unidad= 1,31€
- Pack 4 unidades= 5,25€
- Pack ahorro 6 unidades= 5,99€



- Ginseng + chocolate
- Guaraná + chocolate

- Precios fijos y dinámico
- Pagos únicos
- Fuentes de ingresos → Venta directa del producto.
→ Publicidad en Tv, RRSS y radio.



ENERGY YOU

Fuentes de ingreso

Ingredientes	Coste por kilo o litro	Coste por yogur bebible(330ml)		Coste po pack de 4		Coste por pack de 6		
Leche	0,84€/litro	300ml	0,25 €	1200ml	1,01 €	1800ml	1,51 €	3
Ginseng en polvo	12,50€/kilo	10ml	0,00 €	40ml	0,00 €	60ml	0,00 €	1
Fresa en polvo	9,31€/kilo	20ml	0,00 €	80ml	0,00 €	120ml	0,00 €	2
Chocolate en polvo	9,31€/kilo	20ml	0,00 €	80ml	0,00 €	120ml	0,00 €	2
Guaraná en polvo	9,31€/kilo	10ml	0,00 €	40ml	0,00 €	60ml	0,00 €	1
			0,25 €		1,01 €		1,51 €	
		Ginseng+fresa	0,25 €	1,31 €	1,01 €	5,25 €	1,51 €	7,87 €
		Ginseng+choco	0,25 €	1,31 €	1,01 €			
		Guaraná+fresa	0,25 €	1,31 €	1,01 €			
		Guaraná+choco	0,25 €	1,31 €	1,01 €			

+1,06€ de beneficio (84,8%) que usaremos para los impuestos, salarios y como margen de error.

1 tonelada de plástico reciclado (100€)= 40.000 envases = 52.400€ de los cuales 42.400€ son beneficios para la empresa.



ENERGYOU

Fuentes de ingreso

PLAN DE MARKETING

Empezaremos con nuestro propio dinero y con inversiones de familiares y amigos.

Inicio

1 mes

Con las primeras ventas conseguiremos los primeros ingresos que irán destinados a la empresa.

5 meses

Empezaremos a asociarnos con empresas como PrimaFrio, para vender más lejos

1 año

Tendremos una plantilla fija y nuestra economía irá mejorando

3 año

Nos Habremos expandido



ENERGYOU Canales de distribución y comunicaciones

¿Cómo vamos a hacer para que nuestro producto/servicio llegue a nuestros clientes?



CANALES DE DISTRIBUCIÓN
Podrán recibir nuestro producto a través de **Mercadona y Consum**





ENERGY YOU Relaciones con los clientes

¿Como vamos atraer nuevos clientes, mantenerlos, y hacerlos crecer?



Integrar al cliente en nuestro modelo de negocio proporcionándoles la posibilidad de crear suscripciones. De este modo, podrán seguirnos en nuestra página web y serán avisados siempre que llevemos acabo ofertas especiales.

Atraer a los nuevos clientes a través de publicidad

Mantener a nuestros clientes debido a las ofertas constantes que siempre realizamos

Se correrá la voz y comenzamos con promociones esporádicas

El aumento de promociones sin previo aviso provocará una expectación constante

Una vez que ya hayamos empezado a producir a gran escala, nos expandiremos por más zonas

En estas zonas emitiremos nueva publicidad

Los tipos de relación que nuestra empresa desea establecer con nuestros clientes son:

- En los **establecimientos de Mercadona y Consum:** asistencia **personal** y asistencia **personal dedicada**
- En la **página web:** **automatizada**



ENERGYOU





ENERGY YOU





ENERGYOU

Recursos clave

RECURSOS FÍSICOS:

- Oficinas
- Maquinaria
- Terrenos
- Centros de distribución

RECURSOS HUMANOS:

- Tenemos un departamento dentro de la empresa donde se **gestiona** todo **lo relacionado con** nuestros **empleados**

RECURSOS FINANCIEROS:

- Tenemos **acciones** de la **empresa** que podrán ser compradas por accionistas
- Tendremos un **departamento** que **llevará** todas **las cuentas** del producto

RECURSOS INTELECTUALES:

- Base de datos
- Programas informáticos
- Marca
- Creatividad
- Habilidades

PRODUCTOS TANGIBLES:

- **Maquinaria** con la que hemos creado el producto
- El **dinero** que hemos **invertido** en ese producto
- Todo el **equipo informático**



ENERGYOU

Actividades clave

Nuestra actividad clave es la de **producción**.

Somos una **empresa manufacturera** que produce a partir de materia prima unos yogures bebibles que dan energía.

- Actividad de promoción: mediante anuncios, página web y redes sociales.
- Actividad de gestión:
 1. Planificar con que empresas nos podemos asociar para que nos proporcionen los recursos necesarios, donde vamos a trabajar y como vamos a trabajar para así no dejar ninguna tarea de trabajo al azar.
 2. Organizar todos los recursos de la empresa y aprovecharlos de la mejor manera posible para lograr una forma de trabajo eficiente para llegar a producir el yogur bebible energético.
 3. Comunicarnos de forma cordial entre los administradores y los empleados para crear un buen clima de trabajo.
 4. Controlar que estemos cumpliendo los objetivos marcados y vigilar que todo vaya correctamente.



ENERGYOU

Estructura de coste

Costes fijos

- Sueldos 1.000€ per cápita (12 trabajadores) =12.000€
- Nave industrial (480m²) 4.000€
- Agua 100€
- Luz 1.500€
- Seguros 300€ por cabeza (12 x 300) =3.600€

Total: 21.200€

Costes variables

- Inversión inicial 20.000€ (maquinaria)
- Publicidad: depende de la época (1.500€ - 3.000€)
- Materia prima: según la época (0,25€/unidad) (10.000€-40.000)
- Transporte: dependiendo del coste de la gasolina y la distancia 500€
- Embalaje: según su escasez 100€ (40.000 envases)

Total: 32.600€ -> 12.100€/13.600€



ENERGY YOU

¿En qué se diferencia nuestro producto?

❖ **0% de Azúcares añadidos**

❖ **100% Natural**

❖ **Amigable con el medio ambiente**

❖ **Mejora la circulación sanguínea**

❖ **Actúa como analgésico**

❖ **Mejora la digestión**

❖ **Gran fuente de minerales**

❖ **Previene futuros problemas de salud relacionados al déficit de calcio**

❖ **Sirve como medicamento natural**

❖ **Se puede tomar a diario**

