

EUCANATURE



EucanatureTM
— EUCALPTUS & OILS —

NAIA VILLANUEVA, DANIEL MONTAÑO, GAIZKA AMARIKA Y ENARA AIZPURUA
CIFP MURGIA. 2FN3
EMPRESA

Cada vez somos más los que apostamos por productos sostenibles y respetuosos con el medio ambiente. Por ello, nos hemos querido unir a este movimiento aportando nuestro granito de arena, fabricando aceite corporal y jabón elaborados a partir de hojas de eucalipto. Las cuales las conseguiremos gracias a los eucaliptos de los particulares de los pueblos de Álava, para los cuales las hojas del eucalipto son indiferentes en cuanto a beneficios propios. Nuestra empresa “EucaNAture”, apostará por una producción sostenible y respetuosa con la naturaleza.



1. PROPUESTA DE VALOR, *(UN DOCUMENTO POR PUNTO)*

a. Especificar con claridad y detalle qué problema resolvemos a nuestros clientes.

A diario utilizamos diversos tipos de jabones o detergentes para el aseo personal y limpieza de nuestra casa; sin embargo, ¿alguna vez te has detenido a pensar todo lo que implica la fabricación de estos productos y el impacto que tienen en el medio ambiente?

El jabón es un producto que utilizamos a diario y que, por lo general, damos por sentado. Sin embargo, su fabricación tiene un impacto significativo en el medio ambiente. El jabón se produce a partir de aceites vegetales o animales, que deben ser extraídos y procesados. Esto requiere energía y genera residuos. Además, el jabón contiene ingredientes químicos, que pueden tener efectos adversos en el medio ambiente y la salud humana. Por estas razones, es importante tomar conciencia del impacto ambiental de la fabricación de jabón y buscar alternativas más sostenibles.

Nuestro objetivo es fabricar jabones sostenibles a base de hojas de eucalipto. Además en el proceso de fabricación crearemos aceite esencial de eucalipto, el cual comercializamos la parte sobrante.

Este aceite esencial de eucalipto tiene múltiples beneficios: Es un aceite purificante que tiene una acción balsámica y antiséptica sobre el organismo. Combate las infecciones víricas y actúa como descongestionante pulmonar y mucolítico. Con un aroma notable, el Eucalipto tiene una acción energética y reconfortante. Su olor, en contacto con la piel, se evapora rápidamente. El aceite se obtiene por destilación de las hojas y sus principios activos predominantes son 1,8 cineol y alfa pineno.

Por otro lado, el jabón de eucalipto posee eucaliptol el cual le confiere propiedades antiinflamatorias, antimicrobianas, antifúngicas y balsámicas. Ayuda a calmar afecciones cutáneas tales como irritaciones, heridas y eczemas, además es balsámico y desodorante.

El impacto de estos cosméticos es positivo para el medio ambiente:

- **Biodegradables y sin químicos:** Hechos con ingredientes naturales, por lo que son biodegradables y no contaminan el agua ni el suelo cuando entran en contacto con ellos.
- **Reducción de emisiones de carbono:** no requiere de procesos industriales contaminantes, lo que ayuda a reducir las emisiones de carbono. Además, se podrán encontrar en tiendas locales, por lo que se evita el transporte de larga distancia y se reduce la huella de carbono.
- **No utilizaremos envases de plástico:** se empacan en materiales sostenibles.

En resumen, el uso de jabones artesanales y aceites esenciales naturales está teniendo un impacto positivo en el cuidado del medio ambiente. Estos productos naturales y biodegradables son una excelente opción para aquellos que quieren cuidar de su piel de manera saludable y respetuosa con el planeta. Además, al apoyar a pequeñas empresas locales que se dedican a su producción, estamos promoviendo una economía más sostenible y justa.

Para analizar nuestro trabajo, nos basaremos en el DAFO.

Este representa las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa. En nuestro caso la debilidad es que la plantación de los eucaliptos cada vez se está regulando más, y aunque de momento con los montes de los particulares que nos aportan las hojas tenemos suficiente, puede que en un futuro nos limite. En cambio, como las hojas las conseguimos de particulares que nos ayudan, los gastos para la obtención del material no son muy elevados, aspecto que tomamos como una oportunidad.

Nuestra mayor fortaleza es que nuestra formación tiene que ver con el sector, además somos jóvenes y tenemos ganas de mejorar e innovar. Pero el hecho de querer cuidar el planeta creando productos sostenibles, supone una amenaza para la empresa, ya que, al ser productos artesanos de calidad y sostenible el precio puede ser más elevado que el de un producto artificial. Eso puede ser un riesgo en caso de que los clientes valoren la economía antes que el medio ambiente.

b. Explicar en qué radica el carácter novedoso del proyecto.

El carácter novedoso del proyecto trata de dar uso a las partes del eucalipto no maderables que se desechan a la hora del aprovechamiento forestal.

Nosotros, apostando por una producción sostenible y ecológica, daremos uso a las hojas de estos árboles, hojas que cogemos de los eucaliptos de los particulares de la provincia de Álava, País Vasco. Cogemos hojas del Eucalipto globulus, el Eucalipto común.

Lo que nosotros haremos será dar usos a estas partes no maderables, en nuestro caso a las hojas, apostando así por lo sostenible y respetuosos con el medio ambiente.

Nuestro objetivo es, mediante las hojas de los eucaliptos, fabricar aceites esenciales y utilizar parte de este aceite esencial para fabricar jabón natural. Los cuales en comparación con el resto de jabones y aceites industriales tienen muchos más beneficios.

Nuestros productos naturales a base de hojas de eucaliptos tienen muchos más beneficios. El aceite esencial de eucalipto es conocido por sus diversas propiedades terapéuticas y beneficios para la salud y el bienestar. Ha sido utilizado durante siglos tanto en la medicina tradicional como en la aromaterapia. Sus principales beneficios son: Aliviar la congestión nasal, facilitar la respiración durante resfriados o gripe, combatir la tos y otras afecciones respiratorias, tratar la sinusitis y la bronquitis y limpiar las vías respiratorias obstruidas.

Sobre el jabón de eucalipto, es un producto natural con múltiples beneficios para la piel y la salud en general. Su base de aceite esencial de eucalipto le otorga propiedades terapéuticas que lo hacen ideal para una variedad de usos en el cuidado personal. Sus principales beneficios son: Propiedades antibacterianas y antisépticas, alivio de la irritación y picazón, limpieza profunda de los poros, propiedades descongestionantes, efecto alivio del estrés y la ansiedad.

Estos productos, siguiendo con nuestro objetivo de cuidar del medio ambiente y apostar por lo sostenible, los empaquetamos; los aceites esenciales en botellas de vidrio y los jabones en envases de cartón reutilizados.

c. Describir con claridad qué factor o factores resultan destacables al definir la propuesta de valor (factores tales como el precio, la calidad, el diseño, la seguridad, etcétera) para nuestro cliente o segmento de clientes.

El aceite esencial de eucalipto lo fabricaremos y lo comercializamos en pequeños frascos de 10ml que costarán 6,75 euros. El recipiente tendrá una etiqueta con el nombre de la empresa y algunos datos sobre el aceite y sus beneficios.

El jabón será comercializado en cajas de cartón reutilizado y las pastillas pesarán 100 gramos; el precio será de 5,80 euros por pastilla. La caja tendrá el nombre de la empresa y algún dibujo relacionado con el eucalipto, y dentro había un papel con información sobre el producto.

Nuestros productos serán de alta calidad puesto que serán naturales y la elaboración la conoceremos desde el principio. Su uso será seguro para la piel y para la salud ya que no llevarán ningún tipo de químicos



Este sería el diseño de la etiqueta que pondremos en los envases. También plasmaremos el logo de la empresa en las pastillas de los jabones.

2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

a. Definir con claridad quién es nuestro cliente objetivo.

Nuestra clientela de jabones y aceites ecológicos se caracteriza por ser un grupo de consumidores conscientes, preocupados por la salud, el bienestar y el medio ambiente. Estos clientes, generalmente, valoran los productos naturales y orgánicos, buscando opciones libres de químicos dañinos como parabenos y sulfatos. Prefieren productos que sean suaves con la piel y respetuosos con el entorno, optando por aquellos que se elaboran de manera ética y que utilizan empaques reciclables o biodegradables.

Este público suele tener entre 25 y 45 años, con una tendencia a ser mujeres, aunque también hay hombres interesados. Además, suelen tener un nivel educativo medio o alto, lo que les permite informarse sobre los productos que consumen y comparar sus beneficios y certificaciones ecológicas.

Los consumidores de jabones y aceites ecológicos también tienden a llevar un estilo de vida saludable, lo que incluye una dieta balanceada, ejercicio regular y el uso de productos que favorezcan su bienestar general. Este interés por la salud se extiende a su cuidado personal, eligiendo productos que apoyen tanto su salud como el cuidado de su piel.

Asimismo, la autenticidad y la transparencia son valores clave para esta clientela, que prefiere marcas que comuniquen claramente sus prácticas de producción y los ingredientes utilizados. Están dispuestos a pagar más por productos de calidad, aunque el precio no sea el único factor determinante.

En resumen, los consumidores de jabones y aceites ecológicos son personas informadas, que valoran el compromiso con el medio ambiente y la salud, dispuestas a invertir en productos que reflejen estos principios.

En resumen, la clientela de jabones y aceites ecológicos es un público que valora la salud, el medio ambiente y la sostenibilidad. Se trata de consumidores informados, con una clara disposición a invertir en productos que cuiden tanto de su bienestar como del planeta.

b. Diferenciar claramente los segmentos de clientes, si dichos segmentos existen, o justificar con claridad su inexistencia.

Nuestra clientela principal serán tiendas y comercios especializados en productos cosméticos y de higiene, naturales. Tomaremos el papel de distribuidores de nuestros productos para este tipo de tiendas, dándonos a conocer en este tipo de comercios locales acercándonos así a los clientes habituales de estas tiendas.

Nos iniciaremos también en la venta online mediante nuestra página web, acercándonos así a los clientes que optan por la compra online y no se desplazan hacia los comercios locales para realizar sus compras. En esta página web daremos la oportunidad de comprar nuestros productos ofreciendo también toda la información necesaria sobre ellos.

Además ofreceremos un servicio de tienda física, brindando al cliente la oportunidad de obtener un servicio personalizado. Este cliente vendrá a nuestra tienda de manera específica a buscar nuestros productos.

Por último, para darnos a conocer en diferentes pueblos y ciudades sin necesidad de acudir a los comercios, proporcionaremos nuestros productos naturales en ferias locales. Montando así nuestro puesto y ofreciendo nuestros productos.

3. SOCIEDADES CLAVE

a. Especificar cuáles son los agentes, actores o socios clave para llevar a cabo el proyecto.

Para llevar a cabo el proyecto de *Eucanature*, es fundamental contar con una red de agentes, actores y socios clave que ayuden a que el negocio funcione de manera eficiente y sostenible. Entre ellos:

- **PROVEEDORES DE MATERIAS PRIMAS:**
 - Proveedores de hojas y desechos vegetales de eucalipto: Contactamos con varios propietarios de montes de eucalipto de Álava, los cuales nos distribuirán las hojas necesarias para realizar los productos de eucalipto.
 - Proveedores de envases: Los envases nos los distribuye una empresa creadora de envases sostenibles. Nosotros utilizaremos frascos de cristal para los aceites y envases de cartón reciclado para los jabones.
 - Proveedores de ingredientes adicionales: Estos nos proporcionarán la glicerina necesaria para poder fabricar los jabones, también esencia de eucalipto entre otras cosas.
 - Copisteria De Llodio: Nos proporciona cada mes x pegatinas con el logo de la empresa para los envases.
- **EXPECIALISTAS**
 - Expertos de control de calidad: Para asegurar que todos los productos cumplan con los estándares de seguridad y calidad requeridos, tanto a nivel nacional como internacional.
 - Especialistas en certificaciones: Para que los productos sean reconocidos como orgánicos o ecológicos, necesitamos expertos que gestionen las certificaciones adecuadas.
- **DISTRIBUIDORES Y CANALES DE VENTA**
 - Redes sociales: Ofreceremos nuestros productos a través de Instagram y TikTok.
 - Tiendas y comercios locales especializados: Tiendas naturistas, boutiques de belleza o salones de bienestar que estén alineados con productos naturales y orgánicos, ofrecerán nuestros productos.
- **CLIENTES FINALES**
 - Consumidores finales: La satisfacción de nuestros clientes será clave. Por ellos, intentaremos tener un trato lo más cercano posible con ellos.

Las demás gestiones como el transporte de los productos, el diseño de los envases, las gestiones, ... Nosotros, dueños de la empresa, nos encargaremos de ello.

b. Establecer con claridad cuál es el papel o rol de cada agente o actor y priorizar su importancia.

EucaNature, está compuesto por 4 socios: Enara Aizpurua, Naia Villanueva, Gaizka Amarika y Daniel Montaña. Nosotros junto a un empleado externo. Cada uno de nosotros realizará un papel fundamental para llevar a cabo el proyecto.

Los trabajos a realizar los dividiremos en dos grupos principales:

1. Trabajo de laboratorio
2. transporte y embalaje

1. TRABAJO DE OBRADOR

Los cuatro socios nos encargaremos del trabajo dentro del obrador. Gaizka y Naia se encargaran de lunes a viernes del proceso de la obtención del aceite de eucalipto.

Dani y Enara, también de lunes a viernes, se encargan de fabricar el jabón.

De esta manera fabricaremos los pedidos para la siguiente semana.

En caso de que uno de los dos productos esté más demandado que el otro, en el laboratorio los papeles de cada uno variarán con el objetivo de que tres personas estén elaborando uno de los productos y solo uno se encargue del otro producto.

2. EMBALAJE Y TRANSPORTE

Para realizar este apartado del proyecto contaremos con un empleado. El cual se encargará de embalar los jabones y aceites durante el lunes y el martes, para después transportarlos a los clientes desde miércoles a viernes. Durante el proceso de transporte se encargará también de recoger las hojas de eucalipto que nos darán semanalmente los propietarios.

De esta manera, con las hojas que recibiremos a finales de semana, podremos realizar los productos la semana siguiente.

4. FUENTES DE INGRESOS

a. Definir de forma razonable y prudente, cuáles son las principales fuentes de ingresos del proyecto.

Nuestro proyecto de desarrollo de jabón y aceite de eucalipto se basa en tres fuentes principales de ingresos que nos ayudan a mantener las ventas y crecer como empresa: las ventas a comercios locales, la venta a través de nuestra propia página web y la participación en ferias artesanales. Trabajaremos con estas tres fuentes juntas, cada una ayudándonos a crecer de diferentes maneras.

Las ventas a comercios locales es una de las formas principales para generar ingresos. Al vender nuestros productos en tiendas físicas, podemos llegar a muchas personas que prefieren comprar directamente en los comercios locales. Las tiendas especializadas en productos naturales, productos de cosmética... Generan nuestras mayores ventas, ya que sus clientes buscan productos artesanales y naturales como los nuestros. En estos comercios tenemos ventas constantes, lo cual nos aporta cierta estabilidad económica.

La venta en nuestra página web, por otro lado, nos permite llegar a más personas, personas que optan por la compra online. A través de nuestra página web, los clientes pueden comprar nuestros productos desde cualquier lugar, lo que amplía nuestras ventas del producto. Estas ventas son muy importantes, ya que cada vez más personas prefieren comprar por internet por comodidad. Además, la venta mediante la página web nos permite promocionar la marca a través de las redes sociales y llegar a más personas interesadas en estos productos naturales.

Finalmente, las ferias artesanales son una manera que tenemos de conectar directamente con los clientes. En estos eventos, podemos mostrarles el proceso de creación de nuestros productos y explicarles los beneficios del jabón y aceite de eucalipto, realizando así algún taller de creación de estos productos. Aprovechando así la oportunidad para acercarnos a los clientes y concienciarlos sobre los beneficios de nuestros productos.

En resumen, nuestras principales fuentes de ingresos provienen de las ventas a comercios locales, las plataformas de internet y las ferias artesanales. Estas tres fuentes se complementan entre sí, ayudándonos a crecer.

b. Ponderar cuál será la participación porcentual de cada fuente de ingreso del proyecto.

Nuestra fuente de ingresos proviene 100% de la venta de aceites y jabones de eucalipto. Dependiendo de los canales de venta que utilicemos prevemos que la cantidad de productos vendidos será distinta.

Estimamos que nuestra página web será el canal de venta que obtenga más ventas debido a lo cómodo y eficiente que resulta para el comprador. Además a través de nuestras redes sociales promocionaremos especialmente la web facilitando el enlace en todas las publicaciones. Calculamos que por esta vía obtendremos aproximadamente un 45% de nuestros ingresos.

A través de la distribución de nuestros productos a tiendas ecológicas locales obtendremos aproximadamente el 25% de nuestros ingresos debido a la gran cantidad de puntos de distribución que suponen.

Vendiendo en nuestra tienda propia obtendremos un 20% de nuestros ingresos debido a que siendo solo una tienda, aunque sea específica, no logrará tantas ventas como todas las tiendas a las que distribuimos nuestros productos.

En las ferias puntuales a las que acudamos y pongamos nuestro puesto obtendremos un 10% de nuestros ingresos debido a que son eventos en los que se vende mucho en poco tiempo, pero se realizan puntualmente.

c. En los proyectos que precisen de una inversión inicial destacada, estimar de forma prudente cuáles serán las vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial.

Pondremos a disposición de la empresa los ahorros personales de cada uno de nosotros, de una cantidad de 30.000 euros por persona, siendo una inversión inicial de 120.000 euros. Después nos dispondremos a pedir subvenciones para jóvenes emprendedores.

Lo primero que haremos es darnos de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), ya que la idea es pedir la subvención de jóvenes para la creación de empresas, llamado el programa Gaztenpresa. Esta subvención puede ser de hasta 20.000 euros. También podríamos pedir las subvenciones de creación de empresa de ámbito rural, ya que podríamos cumplir los requisitos y será una ayuda económica de hasta 30.000 euros.

Requisitos para pedir

- Ser joven emprendedor de entre 18 y 35 años.
- Tener un proyecto empresarial viable.
- Estar dado de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE).
- No haber recibido otras ayudas para la creación de empresas en los últimos 2 años.

La cuantía de la ayuda se puede incrementar en función de:

- La creación de empleo.
- La inversión realizada.
- La ubicación de la empresa en zonas rurales con mayor despoblación.

Cabe recalcar que también solicitaremos subvenciones tanto por la elaboración de productos ecológicos certificados y por discapacidad ya que uno de los socios tiene una discapacidad física del 49% en la mano.

5. CANALES

a. Describir cuáles son las principales vías para comunicarse con el cliente o con los distintos segmentos de clientes.

Para poder comunicarnos con los diferentes tipos de clientes, es importante usar las vías de comunicación adecuadas para cada segmento de clientes. En el caso de los clientes de comercios locales, la comunicación debe ser presencial, los productos; los jabones y aceites de eucalipto los promocionamos y mostraremos en la tienda intentando captar la atención de los clientes. Los vendedores interactúan directamente con los clientes, explicando los beneficios de los productos.

En el caso de los clientes de ferias artesanales, la comunicación será más directa y especializada, ya que seremos nosotros mismos los vendedores físicos. Utilizaremos las ferias como una oportunidad perfecta para interactuar cara a cara y de forma personal con los clientes; haciendo demostraciones del uso de los jabones y aceites de eucalipto y explicar los beneficios de estos; ofreciendo muestras gratuitas y haciendo talleres.

Tanto en la venta en comercios locales y la venta en ferias artesanales, también será importante entregar tarjetas de contacto y folletos informativos con los datos de la empresa y nuestros productos.

Por último, para los clientes que compren a través de nuestra página web, la comunicación será de manera digital. La página web tendrá que ser clara y fácil de utilizar, con información clara sobre los productos, sus beneficios y cómo adquirirlos. También aseguraremos la compra segura, dando la opción de pagar online o contra reembolso. Usaremos también, con el permiso de nuestros clientes, su gmail al registrarse en la página web, para que puedan recibir notificaciones sobre nuestros productos; nuevos productos, novedades, ofertas, descuentos...

Las redes sociales también son fundamentales para este segmento; en el caso de los comercios locales, si este sube sus productos a las redes sociales los clientes lo conocerán y les puede generar interés la compra de este. En el caso de las ferias, mucha gente se informa sobre estas y acude a ellas tras verlo en estas plataformas, lo cual nos proporcionará futuros clientes y por último, los clientes que utilizan nuestra página web, generalmente son personas que se mueven por todos estos medios, por lo tanto las redes sociales será un método efectivo.

b. Describir cuáles son las principales vías para distribuir nuestra propuesta de valor al cliente o a los segmentos de clientes.

Distribución de nuestra Propuesta de Valor al Cliente

Para asegurar que nuestra propuesta de valor llegue de manera efectiva a nuestros segmentos de clientes, hemos diseñado una estrategia de distribución que aprovecha diversas plataformas y medios de comunicación. A continuación, detallamos las principales vías que utilizaremos:

1. Redes Sociales (Facebook, TikTok, Instagram):

Las redes sociales son una herramienta poderosa para conectar con nuestros clientes. Utilizaremos Facebook para compartir contenido informativo y promocional, creando una comunidad en torno a nuestros productos de aceite esencial y jabón de eucalipto ecológico. En TikTok, aprovecharemos el formato de videos cortos para mostrar los beneficios de nuestros productos de manera creativa y entretenida, capturando la atención de un público más joven. Instagram será ideal para compartir imágenes atractivas y estéticamente agradables de nuestros productos, así como testimonios de clientes satisfechos, lo que fomentará la confianza y el interés en nuestra marca.

2. Tarjetas y Carteles en Establecimientos y Lugares Públicos:

La publicidad física sigue siendo efectiva, especialmente en comunidades locales. Distribuiremos tarjetas informativas y carteles en establecimientos relacionados con la salud y el bienestar, como tiendas de productos naturales, spas y gimnasios. Estos materiales no solo informarán a los clientes sobre nuestros productos, sino que también incluirán promociones especiales para incentivar la compra. Además, colocaremos carteles en lugares públicos estratégicos, como mercados y ferias, para aumentar la visibilidad de nuestra marca.

3. Anuncio de Radio:

La radio es un medio que permite llegar a una audiencia amplia y diversa. Crearemos un anuncio de radio que destaque las propiedades únicas de nuestros productos de eucalipto, así como su compromiso con la sostenibilidad y el bienestar. Este anuncio se transmitirá en horarios clave para maximizar su alcance, y se complementará con promociones exclusivas para quienes escuchen el anuncio, incentivando así la acción inmediata.

A través de estas vías de distribución, buscamos no solo informar a nuestros clientes sobre nuestros productos, sino también crear una conexión emocional con ellos, resaltando los beneficios del eucalipto y nuestra filosofía ecológica. Estamos comprometidos a ofrecer una experiencia valiosa y auténtica que resuene con nuestros consumidores y fomente su lealtad a

6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

a. Detallar qué acciones se llevarán a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nuestra propuesta.

Para mantener a los clientes conectados con la propuesta de EucaNAture, es fundamental llevar a cabo acciones que promuevan la lealtad, el compromiso con la sostenibilidad y la confianza en la marca. Para ello llevaremos a cabo diferentes propuestas como las siguientes:

- Para los clientes habituales: Por la compra recurrente de un jabón o aceite al mes tendrán un descuento del 20% en nuestros productos.
- Tarjetas regalo: En la primera compra se proporcionará una tarjeta en la cual registramos las próximas compras del cliente. Cuando se realicen 5 compras, regalaremos un pack de jabón y aceite a cada cliente.
- Talleres: Los talleres que realizaremos en las ferias, pueden ser una manera interesante de llamar la atención del cliente. Además también es una manera de crear una relación más cercana entre nosotros (los empresarios) y los clientes.
- Sorteos: Cada tres meses, junto con otros artesanos de la zona, crearemos una cesta. La cual sortearemos por las redes sociales. Los requisitos para participar serán los siguientes:
 - Comentar a un amigo en la publicación.
 - Darle like a la publicación del sorteo.
 - Seguir la cuenta.

De esta manera también será una manera de propagar nuestros servicios.

- Cesta de navidad: Por navidades, en los negocios locales en los que nuestros productos están a la venta, se podrán comprar rifas por 1€. Después, el número de la rifa premiado coincidirá los últimos 3 dígitos con el número premiado de la lotería de navidad.
- Productos exclusivos: Para los clientes habituales cada x tiempo ofreceremos un lote de unos 20 jabones y aceites con características diferentes a los habituales. De esta manera despertaremos la curiosidad de nuestros clientes. Además será una manera de mantener la atención de nuestros clientes en la redes sociales y puntos de venta

En conclusión, las acciones que proponemos para mantener a nuestros clientes conectados con EucaNAture están diseñadas para fortalecer la relación con nuestra comunidad, recompensar su lealtad y seguir promoviendo nuestros valores de sostenibilidad y compromiso local. A través de descuentos, programas de recompensas, sorteos y productos exclusivos, no solo incentivamos la compra recurrente, sino que también cultivamos un vínculo más cercano y personal con cada cliente. Iniciativas como talleres, rifas navideñas y colaboraciones con otros artesanos de la zona nos ayudarán a crear una red de apoyo mutuo y aumentar nuestra visibilidad. En EucaNAture, estamos convencidos de que la clave del éxito es escuchar y mantener la confianza de quienes nos eligen, mientras continuamos innovando y creciendo junto a ellos, siempre respetando el medio ambiente y apoyando a nuestras comunidades locales.

b. Establecer cómo pretendemos integrar al cliente en nuestro modelo de negocio (por ejemplo creando suscripciones, asociaciones, etc).

Integrar al cliente en tu modelo de negocio es esencial y muy importante para garantizar la fidelización y el compromiso de los clientes.

1. Suscripciones web

- Descuentos a los clientes que se suscriban a nuestra página web; un descuento del 20% en su primera compra y posibilidad de acceder a descuentos y productos o servicios exclusivos. Ayudándonos así a acceder a información sobre los intereses de nuestros clientes y poder mantenernos en contacto con ellos para mandarles información sobre los descuentos o servicios exclusivos.

2. Programas de fidelización

- Recompensas por fidelización: Los clientes pueden acumular con cada compra puntos, estos puntos podrán canjearse por descuentos, productos y servicios gratuitos o exclusivos.

Niveles de membresía: Los clientes pueden acceder a diferentes niveles de beneficios según su frecuencia de compra o uso. Esto puede incluir beneficios como envíos gratuitos, acceso anticipado a productos o eventos exclusivos.

3. Asociaciones estratégicas

Alianzas con otras marcas: Colaborar con empresas que ofrezcan productos o servicios complementarios a los tuyos. Esta estrategia permite ampliar la base de clientes y ofrece a los usuarios más valor al conectar distintas experiencias.

Partnerships con influencers o embajadores de marca: Colaborar con personas influyentes o figuras de autoridad en tu industria para aumentar la visibilidad y crear una conexión más personal con los clientes.

4. Co-creación y feedback activo

Involucrar a los clientes en el desarrollo de productos: Permitir a los clientes participar activamente en la creación de nuevos productos o servicios (por ejemplo, a través de encuestas, grupos de discusión o pruebas de producto). Esto genera un sentido de pertenencia y compromiso.

Plataformas de feedback constante: Crear canales de retroalimentación donde los clientes puedan compartir sus opiniones y sugerencias, ayudando a mejorar la oferta y haciéndoles sentir que su voz tiene un impacto real en el negocio.

5. Ofertas personalizadas

Marketing personalizado: Utilizar datos de comportamiento para ofrecer ofertas y productos personalizados, lo que mejora la experiencia del cliente y aumenta las probabilidades de conversión. Puedes hacerlo mediante el uso de CRM, segmentación y análisis de datos.

Descuentos exclusivos: Ofrecer descuentos especiales o promociones para clientes recurrentes o aquellos que se suscriban a tu boletín de noticias.

6. Experiencia de usuario excepcional

Interacción constante: Fomentar la comunicación constante a través de diferentes canales (email, redes sociales, atención al cliente) para mantener una relación cercana con los clientes y asegurarse de que se sientan valorados.

Soporte al cliente excepcional: Proporcionar un servicio de atención al cliente rápido, amigable y accesible. Esto puede ser clave para crear una relación duradera y de confianza con los clientes.

7. Plataformas de comunidad

Crear una comunidad en línea: Si tu producto o servicio lo permite, puedes crear una plataforma o foro en línea donde los clientes puedan interactuar entre sí, compartir consejos y experiencias, y formar una comunidad activa. Esto no solo fomenta la lealtad, sino que también aumenta la visibilidad de tu marca.

8. Eventos y experiencias exclusivas

Eventos VIP: Organizar eventos especiales solo para miembros de una suscripción o clientes frecuentes, como lanzamientos de productos, webinars exclusivos, o acceso anticipado a nuevas ofertas.

Experiencias inmersivas: Ofrecer experiencias únicas relacionadas con tu producto o servicio que hagan sentir al cliente parte de algo especial, como talleres, visitas, o eventos de marca.

En resumen, para integrar al cliente en tu modelo de negocio es crucial ofrecer valor añadido, personalización y oportunidades para involucrarse de manera activa con tu marca. Implementar uno o más de estos enfoques puede mejorar la experiencia del cliente, aumentar su fidelización y generar ingresos constantes.

7. RECURSOS CLAVE

a. Detallar cuáles son nuestros recursos tangibles e intangibles (experiencia, contactos, habilidades...) que resultan claves para el éxito del proyecto.

Tenemos varios recursos tangibles que nos permiten que nuestro proyecto salga adelante. El primero y uno de los más importantes es lo barato que obtenemos la materia prima debido a que son “deshechos” producidos en las plantaciones de eucalipto. Otro gran recurso es la situación geográfica en la que vamos a situar la empresa ya que, en toda la zona norte de España se ha popularizado la explotación del eucalipto por lo que se abaratan los costes de transporte. Nuestra filosofía de empresa comprometida con el medio ambiente sirve de atractivo a gran cantidad de la población preocupada por la sostenibilidad.

Nuestro recurso intangible principal es nuestro conocimiento y habilidades obtenidos en el grado. Además gracias al instituto en el que hemos estudiado podemos obtener numerosos contactos de alto valor que nos pueden permitir obtener la materia prima que necesitamos, conseguir tiendas especializadas que comercialicen nuestros productos... Por último, nuestra capacidad de trabajo en equipo y capacidad de liderazgo de algunos de nuestros integrantes permitirán que nuestra empresa llegue lejos y con un rumbo fijo.

8. ACTIVIDADES CLAVE

a. Especificar cuáles son las actividades y procesos clave que deben llevarse a cabo para producir la Propuesta de Valor.

1. Recolección y Preparación del Material Vegetal:

De la recolección y preparación del material vegetal se encargaran las empresas forestales y nosotros compraremos ese material preparado pero aun así mencionamos como se puede hacer.

- Cosechadora de Eucalipto: Si estás trabajando con un aprovechamiento forestal a gran escala, es importante contar con máquinas especializadas para cortar y recolectar las hojas y ramas de eucalipto.
- Desmenuzadora o Picadora de Vegetales: Una vez que se cosechan las hojas y los desechos vegetales, es recomendable triturarlos o picarlos en tamaños más pequeños para facilitar el proceso de extracción del aceite esencial.

2. Secado del Material Vegetal:

- Secador de Lecho Fluidizado: Para un proceso más rápido y eficiente, usaremos un secador de lecho fluidizado puede ser útil, ya que ofrece un flujo de aire constante que seca el material de manera uniforme.

3. Extracción del Aceite Esencial:

El proceso más utilizado para la extracción de aceites esenciales es la destilación por vapor. Existen varias máquinas y sistemas que puedes utilizar para llevar a cabo esta operación:

- Destilador de Vapor (Destilación por arrastre de vapor): Este proceso utiliza vapor de agua para extraer el aceite esencial de las hojas. Se utiliza una caldera para generar vapor que pasa a través de las hojas trituradas, y el aceite esencial se condensa y se separa del agua.
 - Destiladores a Presión: Algunos destiladores operan a presión para optimizar la extracción, especialmente si las hojas tienen un alto contenido en aceite esencial.
 - Condensador: El vapor condensado se separa en dos fases: el agua (hidrosol) y el aceite esencial. Se requiere un buen sistema de separación.
- Columna de Destilación: La columna de destilación es donde el vapor interactúa con el material vegetal y se recupera el aceite.
- Extractor con CO₂: Si el presupuesto lo permite, otra opción sería el uso de extracción con CO₂ supercrítico, que es más caro pero permite extraer aceites esenciales de manera más eficiente y con una mayor calidad.

4. Separación y Filtrado:

Después de la destilación, el aceite esencial y el hidrosol (agua aromática) deben separarse de manera eficiente.

- Decantadores: Para separar el aceite esencial del agua.
- Filtros o Centrífugas: Se utilizan para filtrar impurezas y obtener un aceite esencial limpio y puro.

5. Envasado y Almacenaje:

El aceite esencial debe ser envasado en frascos herméticos de vidrio oscuro para protegerlo de la luz y la oxidación. Es recomendable que las máquinas de envasado sean automáticas o semiautomáticas para facilitar la producción a gran escala.

- Llenadoras automáticas: Para garantizar que cada frasco esté lleno de forma consistente.
- Máquina de etiquetado: Para colocar etiquetas en los frascos de manera eficiente.

6. Control de Calidad:

Es fundamental realizar un control de calidad del aceite esencial producido para garantizar que cumple con las especificaciones. Esto incluye pruebas como la densidad, índice de refracción, composición química, etc.

- Espectrómetro de masas: Para realizar el análisis químico y garantizar la pureza del aceite.
- Cromatógrafo de gases (GC): Para analizar la composición química del aceite esencial y comprobar que los compuestos deseados estén presentes en la cantidad correcta.

Una vez producido ese aceite parte de él será comercializado y otra parte se usará para elaborar el jabón.

1. Proceso de Fabricación de Jabón Natural:

El proceso más común para la elaboración de jabones naturales es el de saponificación, que puede llevarse a cabo de dos maneras: saponificación en frío y saponificación en caliente. Ambos procesos implican la reacción de un aceite (en este caso, el aceite esencial de eucalipto combinado con otros aceites vegetales) con un álcali (generalmente hidróxido de sodio o potasio). La diferencia radica en la temperatura y el tiempo de curado. Nosotros usaremos la saponificación en caliente.

Saponificación en Caliente:

Este proceso acelera el proceso de saponificación mediante calor, lo que reduce el tiempo de curado a una semana. Es más rápido pero también puede ser menos delicado con los aceites esenciales.

Pasos en la Saponificación en Caliente:

1. Cocción de la Mezcla: En lugar de esperar a que la mezcla alcance la traza de manera natural, se calienta la mezcla de aceites y sosa cáustica en una olla grande. Esta cocción acelera la saponificación.
2. Añadir Aceite Esencial: El aceite esencial de eucalipto se agrega al final, una vez que la mezcla se ha cocido.
3. Moldeo y Curado: Al igual que en la saponificación en frío, la mezcla se vierte en moldes y se deja enfriar. El tiempo de curado es más corto, pero el jabón necesita al menos una semana para estar listo para su uso.

2. Maquinaria y Equipos Necesarios para la Producción de Jabón Natural:

Además de los procesos y pasos mencionados, necesitarás ciertas máquinas y equipos para facilitar la producción a escala. Estos son los más comunes:

Equipos para la Saponificación en Frío o en Caliente:

1. Mezcladora de Aceites:
 - Mezcladora de alta potencia: Se utiliza para mezclar los aceites base (como el de oliva, coco, palma) de manera uniforme antes de mezclarlos con la solución de sosa cáustica. Se puede hacer manualmente, pero una mezcladora puede agilizar el proceso.
2. Vaso de Reacción:

- Olla o recipiente para la sosa cáustica: Es importante que este recipiente sea de acero inoxidable o plástico resistente para disolver la sosa cáustica. También se puede usar un termómetro para controlar la temperatura.
- 3. Batidora de Mano (Inmersión):
 - Batidora eléctrica de mano: Es útil para acelerar el proceso de mezcla y alcanzar la traza de manera más eficiente.
- 4. Moldes de Silicona o Plástico:
 - Moldes: Para darle la forma final al jabón, puedes usar moldes de silicona o moldes de madera. Los moldes deben ser fáciles de desmoldar para no dañar el jabón una vez endurecido.
- 5. Cortadora de Jabón:
 - Cortadora manual o automática: Después del curado, el jabón debe ser cortado en barras o bloques. Una cortadora automática facilita la producción a gran escala, pero una cortadora manual puede ser suficiente para pequeñas producciones.
- 6. Secador o Estante de Curado:
 - Estantes para curado: El jabón debe ser colocado en estantes para curar durante varias semanas. Los estantes deben permitir la circulación del aire alrededor del jabón.
- 7. Envasadora y Etiquetadora (si es necesario para comercialización):
 - Llenadora y etiquetadora automática: Si tienes planes de envasar jabones en envases específicos (como cajas o envoltorios de plástico o cartón), puedes utilizar una máquina para colocar etiquetas y empaquetar de forma eficiente.
- 8. Turbina de Calor (en caso de Saponificación en Caliente):
 - Si decides usar la saponificación en caliente, necesitarás una turbina de calor o olla de cocción que permite calentar la mezcla a temperaturas elevadas de manera controlada.

3. Control de Calidad:

El control de calidad es esencial para garantizar la consistencia y la calidad de los jabones. Algunas pruebas clave incluyen:

- pH del Jabón: Después de la saponificación, el pH debe ser adecuado (normalmente entre 8 y 10). Puedes usar un medidor de pH para verificar que el jabón esté correctamente curado.
- Pruebas de textura y espuma: Asegúrate de que el jabón tenga una textura suave y forme una espuma adecuada.
- Pruebas de aroma: Asegúrate de que el aceite esencial de eucalipto esté presente en la cantidad correcta para proporcionar el aroma deseado.

b. Establecer una prioridad entre las distintas actividades y procesos clave.

9. ESTRUCTURA DE COSTES

a. Especificar con claridad todos los costes del proyecto, ya sean directos e indirectos, fijos o variables, económicos o de otra índole (por ejemplo ambientales o sociales)

COSTES DIRECTOS

1. MATERIA PRIMA

- a. Hojas de eucalipto: El coste dependerá de la cantidad de hojas recolectadas. Según el peso de los sacos variará. 0.5€/kg.
- b. Otros ingredientes (esencias, aceites, ...): Dependerá de la demanda que tengan nuestros productos, pero el coste estimado será de unos 250€/mes

2. FABRICACIÓN

- a. Maquinaria y equipo: Cada máquina tiene un coste entre 150-500€, nuestro laboratorio consta de 7 máquinas y equipos, por lo que el coste aproximado de la maquinaria supone unos 2000€ aproximadamente
- b. Mano de obra: Nosotros somos cuatro de los cinco trabajadores que tiene la empresa, por lo tanto solo tenemos que pagar un sueldo a nuestro empleado de 1300€ al mes.

3. ENVASES Y ETIQUETADO

- a. Los frascos para los aceites son de vidrio oscuro reciclado. Para el jabón utilizamos envases de cartón reciclados. Esto supondrá un coste de unos 1000€ cada trimestre.

4. DISTRIBUCIÓN

- a. Coste de transporte: Los jueves y los viernes serán días de reparto. Esto supone el gasto de un depósito de gasolina, el cual supone aproximadamente 70€ por semana.

COSTES INDIRECTOS

1. COSTES ADMINISTRATIVOS

- a. Salarios de personal administrativo. Software y herramientas de gestión: Uno de nosotros tiene conocimiento de administración y empresa, ya que tiene la titulación competente. Por lo tanto será la persona que se encargue de este tipo de gestiones. Nos supondrá alrededor de 150€

2. COSTES OPERACIONALES

- a. Alquiler del espacio: 1000€ al mes.
- b. Servicios públicos: Electricidad, agua, gas, etc., nos supondrá 270€

COSTES FIJOS

1. ALQUILER

2. SALARIOS

3. LICENCIAS Y SERVICIOS

- a. Licencia de Actividad: 100 € - 1,000 € anuales
- b. Registro de la Empresa: 50 € - 300 €
- c. Licencia Sanitaria o de Fabricación: 200 € - 2,000 €
- d. Cumplimiento de Normativas Cosméticas: 300 € - 1,500 €
- e. Licencia de Uso de Productos de Eucalipto: 50 € - 500 €
- f. Seguros Comerciales: 200 € - 1,500 € anuales
- g. Asesoría Fiscal y Contable: 50 € - 300 € mensuales

h. Registro de Marca: 100 € - 500 €

COSTES VARIABLES

1. MATERIA PRIMA
2. ENERGIA Y RECURSOS
3. TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN

COSTES AMBIENTALES

1. RECOLECCIÓN Y TRANSPORTE DE EUCALIPTO:
El transporte de las hojas de eucalipto desde los pueblos puede generar emisiones de CO₂, especialmente si el transporte no es eficiente o no se utilizan medios ecológicos.
2. FABRICACIÓN Y RESIDUOS:
Durante la fabricación del aceite y jabón, puede haber residuos que deben ser gestionados adecuadamente (por ejemplo, envases no reciclables, productos defectuosos, etc.).

COSTES SOCIALES

1. BENEFICIOS PARA PRODUCTORES LOCALES
2. CONCIENCIACIÓN SOBRE SOSTENIBILIDAD

b. En los proyectos que precisen de una inversión inicial destacada, estimar el coste completo de dichas inversiones.

La inversión inicial de 120.000 euros, proviene de nuestros ahorros personales, será complementada con las subvenciones solicitadas, lo que nos permitirá comenzar con una base financiera estable. Combinar la inversión personal con las ayudas públicas mejora nuestros recursos.

En primer lugar en la inversión Inicial, cada uno de los socios aportará 30.000 euros, lo que nos permitirá contar con un total de 120.000 euros para cubrir los primeros gastos de la empresa. Esta inversión inicial servirá para los trámites administrativos, la adquisición de equipos, la puesta en marcha de instalaciones, y otros costes operativos necesarios para lanzar nuestra actividad empresarial. En segundo lugar, con las subvenciones a solicitar para mejorar los recursos financieros, planeamos solicitar diversas subvenciones que complementen nuestra inversión inicial. Las subvenciones que consideramos son las siguientes:

- Subvención Gaztenpresa: Este programa, dirigido a jóvenes emprendedores, puede darnos una ayuda de hasta 20.000 euros. Cumplimos con los requisitos para acceder a esta subvención, ya que todos los socios somos jóvenes emprendedores de entre 18 y 35 años, y tenemos un proyecto empresarial viable.
- Subvención para la Creación de Empresas en Ámbito Rural: Dado que nuestra empresa está ubicada en una zona rural, podemos beneficiarnos de la ayuda económica para la creación de empresas en estos territorios. Esta subvención puede alcanzar hasta 30.000 euros, y cumple con los requisitos establecidos para emprendedores en zonas con baja población.
- Subvenciones para Productos Ecológicos Certificados: En caso de que nuestro proyecto involucre la creación de productos ecológicos, podemos solicitar ayudas para el desarrollo de estos productos siempre que estén certificados. Este tipo de subvención tiene como objetivo fomentar el crecimiento de la industria ecológica.
- Subvenciones por Discapacidad: Uno de nuestros socios tiene una discapacidad física del 49% en la mano, lo cual nos permite solicitar subvenciones específicas para emprendedores con discapacidad. Este tipo de ayudas tienen como fin promover la inclusión social y económica de personas con capacidades diferentes en el mundo empresarial.

Los trámites iniciales; Lo primero que realizaremos será el alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), lo cual es necesario para poder acceder a las subvenciones mencionadas. Y las condiciones para las Subvenciones, además de los requisitos básicos como ser jóvenes emprendedores y estar dados de alta en el IAE, las subvenciones que solicitaremos pueden incrementarse si cumplimos con ciertos factores adicionales, tales como la creación de empleo, la cantidad de inversión realizada y la localización de nuestra empresa en zonas rurales con alta despoblación.

10. VALORACIÓN GLOBAL

a. Modelo Canvas claro e intuitivo, que explica coherentemente el proyecto, mencionando los aspectos más relevantes del mismo sin obviar elementos centrales.

GAIZKA

b. La idea del proyecto es viable en el mercado, está basada en la identificación de una oportunidad y es útil para el mercado (empresas, clientes y sociedad) DANI

ENLACES:

<https://www.ecomercinatural.com/receta-jabon-eucalipto/>