

Presentación realizada por Adrián Puertollano, Jon Castillo, Jon Perez y David Loizaga.

Eco Footprints



Introducción a nuestra idea:

Eco Footprints es una idea de negocio sostenible y con intención de mejorar lo que nos rodea, nuestra empresa consiste en hacer que los dueños de mascotas recojan las heces de sus animales mediante un incentivo económico que se les daría cuando lo entregasen en uno de nuestros contenedores inteligentes, después, todo lo que se recolecte, se procesará y lo convertiremos en abono fertilizante. Mediante este proyecto hacemos que las zonas en las que trabajemos sean más limpias, y a la vez producir abono que ayudaría a la gente que tenga huertos y necesite abono por un precio económico. Además, con los ingresos de las ventas compensaremos las pérdidas que tengamos por pagar a la gente. Dado que necesita una inversión inicial y no está enfocada a ganar dinero, lo ideal sería que colaborásemos con el ayuntamiento.

PRESENTACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO

PROPOSICIÓN DE VALOR

Resolución de problemas

Queremos ayudar al medio ambiente y a nuestra comunidad, haciendo que todos podamos vivir en un lugar más limpio y sostenible. Nuestra idea no busca ganar dinero, sino ofrecer una solución práctica y fácil que beneficie tanto a la naturaleza como a las personas. Por eso, queremos proponer algo que no solo ayude a los agricultores de nuestra zona, sino que también haga la vida mejor para todos en nuestra comunidad.

Nuestro proyecto busca resolver dos problemas que afectan tanto a la ciudad como a las personas que tienen huertos:

- **La limpieza de la ciudad:**

Hoy en día, limpiar las heces de las mascotas en la ciudad es algo que se encarga principalmente el ayuntamiento. Aunque funciona, es caro y depende mucho de que los ciudadanos cooperen. Nosotros queremos cambiar eso, animando a las personas a recoger los desechos de sus mascotas de una forma sencilla y útil. Así, no solo ayudamos a mantener limpia la ciudad, sino que además convertimos algo que normalmente es un problema en una solución útil para todos.

- **El alto costo de los abonos para los agricultores:**

Sabemos que muchos agricultores tienen que gastar mucho dinero para que sus huertos funcionen bien. Con nuestra propuesta, podemos usar los desechos recogidos para hacer un abono de buena calidad y a un precio más accesible. Esto ayuda a los agricultores a ahorrar, fomenta prácticas más sostenibles y al final beneficia a toda la comunidad, ya que se apoya la economía local y se cuida el medio ambiente.

Colaboraciones que podemos hacer

Aunque nuestro proyecto no busca ganar dinero, estamos abiertos a trabajar con empresas interesadas en ayudarnos a que el abono llegue a más personas. Por ejemplo, compañías como FERTIEUROPA o Fertinagro Biotech podrían ser grandes aliados para distribuir nuestro producto. Con su apoyo, podríamos llegar a más lugares y hacer que nuestro impacto positivo sea aún mayor.

Nuestra idea es simple: queremos unir fuerzas con los ciudadanos, los agricultores y las empresas para convertir los problemas en soluciones. Juntos, podemos mejorar la calidad de vida, cuidar el medio ambiente y construir una comunidad más responsable y comprometida con el futuro.

Nos diferenciamos del resto:

Nuestra empresa no está pensada para generar ganancias económicas, sino para aportar algo positivo y valioso a la sociedad. Queremos marcar una diferencia real, y por eso sería fundamental contar con el apoyo financiero del Gobierno Municipal de Bilbao, que es el lugar donde planeamos empezar a implementar nuestra propuesta. Esta ayuda nos permitiría poner en marcha el proyecto y trabajar en beneficio de la comunidad y del medio ambiente de una manera concreta y efectiva.

Lo que ofrecemos es un producto único y necesario: abono orgánico de calidad. Estamos convencidos de que este abono será bien recibido por su utilidad y porque actualmente hay poca competencia en este sector. Además, nuestros precios serían mucho más asequibles que los del abono orgánico común, que suele costar alrededor de 8€ por kilo. Nuestra propuesta es venderlo entre 5€ y 6€ por kilo, lo que lo convierte en una opción más económica y accesible, especialmente para los agricultores locales, que muchas veces enfrentan altos costos para mantener sus huertos en marcha.

Lo que realmente nos diferencia de otras opciones es el enfoque integral de nuestro proyecto. No nos limitamos a producir abono, sino que también ofrecemos soluciones a problemas cotidianos que afectan a nuestra comunidad, como la limpieza de las calles y la gestión de residuos. Nuestro abono se elabora a partir de desechos, como las heces de mascotas, que normalmente serían un problema para la ciudad. De esta manera, convertimos un residuo en algo útil y beneficioso, ayudando al medio ambiente y mejorando la calidad de vida de todos.

Además, nuestra visión es mucho más amplia que simplemente vender un producto. Estamos comprometidos con crear un impacto positivo a distintos niveles: ayudar a los agricultores ofreciéndoles una alternativa más económica, contribuir a que las calles de la ciudad estén más limpias y promover una solución más ecológica y sostenible para la gestión de residuos. Este compromiso con el bienestar de las personas y el cuidado del planeta nos hace únicos.

Con el respaldo del Gobierno Municipal de Bilbao, estamos seguros de que podremos llevar a cabo este proyecto y convertir nuestra idea en una realidad que beneficie tanto a la ciudad como a las personas que viven en ella. Queremos demostrar que es posible unir esfuerzos para cuidar el medio ambiente, resolver problemas reales y crear una comunidad más sostenible y unida.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes:

- **¿Quiénes son?**

Nuestra clientela está constituida por una parte, los dueños de las mascotas y por otra parte, los distribuidores de abono que están dispuestos a comprar nuestro producto después de haberse sometido a un proceso de compostaje.

- **Dueños de mascotas**

Cualquier persona que tenga una mascota puede llegar a ser un cliente potencial, debido a que pueden colaborar con nosotros entregándonos los residuos de sus mascotas a cambio de dinero.

- **Distribuidores de abono / Agricultores**

Todo el producto procesado que consigamos será vendido a distribuidores de abono para que lo vendan y nos den parte del dinero o directamente a agricultores que estén interesados en el.

- **Empresas de servicios para mascotas**

Aquellas empresas que ya trabajan con mascotas y podrían beneficiarse de una solución adicional.

Ejemplo: Guarderías caninas y paseadores de perros. Veterinarias y tiendas de mascotas.

- **Municipalidades y comunidades residenciales**

Organizaciones que buscan mantener espacios públicos limpios y ofrecer un servicio innovador a sus residentes del municipio.

Ejemplo: Comunidades privadas que tengan áreas para perros. Ayuntamientos con parques dedicados a los perros.

Segmentación por comportamiento:

- **Ecología**

Aquellos clientes que se preocupan por el impacto ambiental que puede llegar a ocurrir por los desechos de perros y quieren y busquen reducir la huella de carbono.

- **Comodidad**

Personas que están buscando deshacerse de las heces de sus mascotas de una manera rápida y más sencilla.

- **Interés económico**

Las asociaciones o grupos que ven un valor en la generación de abono como un beneficio (gente que usa abono en sus jardines).

Segmentación geográfica:

- **Urbanístico**

Los dueños de perros en zonas urbanas que tienen menor acceso a los jardines y que tengan más complicaciones para deshacerse de las heces de sus perros.

- **Rurales**

Aquellas zonas que tienen mayor espacio pero con interés en las soluciones de reciclaje.

Segmentación por ingresos:

- **Ingresos altos**

Personas que están dispuestas a pagar por la comodidad y unas soluciones más sostenibles.

- **Ingresos medios / bajos**

Aquellos que están buscando una solución más económica para así poder mantener limpio su entorno y que valoren el abono como un producto secundario.

Segmentación por uso del abono:

- **Clientes que buscan abono**

Gente con jardines o proyectos de agricultura urbana.

- **Clientes intermediarios**

Los negocios que compran el abono para así revenderlo o usarlo en actividades más enfocadas a la agricultura.

SOCIEDADES CLAVE

Principales socios y proveedores que necesitamos y porque son importantes para nosotros:

- Ayuntamiento

1. El ayuntamiento será nuestro principal socio en la instalación de contenedores en zonas públicas.
2. Para que este proyecto funcione necesitaremos principalmente la ayuda del ayuntamiento en el que se establezcan los contenedores, en este caso necesitaremos la colaboración del ayuntamiento de Bilbao.

- Empresas de venta de abono

1. Tendremos la colaboración de empresas de venta de abono para su mayor distribución, por ejemplo, nuestro servicio será suministrar abono a empresas que lo necesiten para una mayor venta de abono. Estas empresas ayudarán a distribuir el abono producido, vendiéndolo, llevándolo a huertos particulares o distribuyendo por otras empresas de venta de abono.
2. Estos canales de venta son esenciales para que el abono llegue a quienes lo necesiten, como huertos comunitarios y jardineros.

- Empresas de Marketing

1. Las empresas de marketing con las que colaboramos (si es necesario), se encargarán de crear anuncios o campañas para llegar hasta nuestros proveedores, los dueños de las mascotas, para informarles sobre nuestro servicio y la importancia que tiene participar en este proyecto para el medioambiente.
2. Estas empresas de marketing, serán claves para que nuestro proyecto funcione, ya que con su trabajo de transmitir nuestro servicio a los dueños de mascotas, nos ayudará a que tengamos más clientes interesados en participar. Esto aumentará la producción de abono y convertirá la ciudad en un espacio más limpio.

FUENTES DE INGRESOS

Método de pago del cliente:

Nuestra empresa no está enfocada en ganar dinero, ya que nuestra prioridad es aportar algo positivo a la comunidad y al medio ambiente. Sin embargo, como necesitamos financiación del gobierno para funcionar y mantener nuestras operaciones, también es importante que nuestros clientes paguen por el producto que ofrecemos. Esto nos ayuda a cubrir los gastos del proceso de producción y asegurarnos de que el proyecto pueda seguir adelante a largo plazo.

Nuestros principales clientes, como agricultores, empresas que venden abono y otros negocios relacionados, pagarían un precio de 6€ por cada kilo de abono que quieran comprar. Este precio lo hemos pensado con mucho cuidado para que sea accesible, sobre todo para los agricultores locales, que muchas veces tienen que lidiar con precios muy altos al buscar este tipo de productos en el mercado.

Además, sabemos que, como cualquier negocio, nuestros clientes buscan aprovechar al máximo su inversión. Por eso, tenemos pensado ofrecer algunas promociones que los animen a comprarnos más cantidad de abono. Por ejemplo, podríamos hacer descuentos si compran en grandes volúmenes o lanzar ofertas especiales en ciertas épocas del año. Esto no solo les ayudaría a ahorrar, sino que también nos permitiría generar más ingresos para seguir creciendo y llevando los beneficios de nuestro proyecto a más lugares.

Lo más importante para nosotros no es solo vender un producto, sino también crear relaciones cercanas y de confianza con nuestros clientes. Queremos que vean nuestra empresa como un aliado que les ofrece un abono de calidad, a buen precio, y con la tranquilidad de que están apoyando un proyecto sostenible que beneficia tanto a las personas como al medio ambiente. Creemos que esta forma de trabajar es lo que nos hace diferentes, porque no estamos aquí solo para vender, sino para ser parte de una solución más grande que ayude a todos a vivir en un mundo más limpio, justo y sostenible.

Precios de nuestro producto: (Precios variables/dinámicos)

CANTIDAD	PRECIO
1kg	5€
5kg	25€
10kg	50€
20kg	100€

Tipos de fuentes de ingresos:

Para realizar la compra tendrán que contactar con nosotros para después acordar cómo haremos el pago, éste podrá ser en metálico, mediante transacción bancaria o lo que acordemos. Este pago se realizará antes de que realicemos el envío a sus empresas, para así asegurarnos de que el pago se realiza correctamente. Este pago se realizará en pago único.

Maneras de generar fuentes de ingresos:

Nuestra empresa generará ingresos de dos formas principales: mediante la venta de nuestro producto a clientes y a través de las subvenciones que recibiremos del ayuntamiento. Estas subvenciones son clave para nosotros, ya que somos una empresa vinculada al gobierno y trabajamos con el objetivo de beneficiar tanto a la comunidad como al medio ambiente.

El dinero que obtengamos no se destinará a generar ganancias personales, sino a mantener el proyecto funcionando, cubrir los costos de producción y mejorar nuestras operaciones. Queremos que cada euro que ingresemos sirva para seguir avanzando en nuestra misión de aportar soluciones sostenibles y accesibles que ayuden a las personas y al entorno en el que vivimos.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Canales de comunicación y de venta:

Nuestra empresa tendrá varios canales de comunicación, para así poder tener una mejor comunicación con nuestros clientes y atraer más clientes. Constaremos de una página web que nos permitirá que la gente se pueda enterar de una manera más sencilla de lo que trata nuestra empresa, y desde ahí podrán hacer sus pedidos y comunicarse con nosotros. Dentro de nuestra página web, estará nuestro correo electrónico en el cual podrán escribirnos cualquier queja o duda que tengan de nuestra empresa. También tendremos redes sociales como instagram o *tiktok* para que más gente joven se interese por nuestro servicio y así llegar a más gente.

Canales de distribución:

- Proceso de recaudación:

Para que nuestros clientes puedan recibir nuestro producto, primero hemos de recaudarlo, y para eso utilizaremos este procedimiento:

Para empezar, colocaremos unos nuevos contenedores por las calles en el que deberán depositar las heces que han recogido de sus perros. Al depositar las heces en el contenedor, habrá un hueco donde deberán de introducir una tarjeta. Esta tarjeta será como una tarjeta de puntos, la cual al introducirla en su hueco pertinente, se guardará el saldo que se les pagará por la cantidad de heces que hayan introducido. Este saldo se depositará directamente en la cuenta de los clientes.

- Proceso de distribución:

Para que nuestro producto llegue a nuestros clientes, haremos este proceso de distribución:

1. Lo primero que haremos será recoger las heces que se encuentren dentro de los contenedores con camiones. Esas bolsas se introducirán dentro de los camiones y se transportarán hasta nuestros almacenes.
2. Las bolsas con nuestro producto permanecerán ahí hasta que tengan que ser transportadas a nuestros clientes. Ahí se revisará bien el producto mediante un proceso de evaluación.
3. Los clientes harán su pedido y ese pedido se organizará en el almacén para que la entrega se realice correctamente.
4. Y ese transporte final se realizará mediante esos mismos camiones y se transportará hasta los negocios de nuestros clientes.
5. Después de entregar el producto, el cliente podrá comunicarse con nosotros mediante nuestra página web para transmitirnos cualquier tipo de queja por nuestro producto.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Educación y ecología

- Se ofrecen campañas que informan los beneficios en el ambiente de convertir residuos en abono.
- Se realizan talleres para enseñar a las personas de como usar nuestra máquina y que el impacto sea más positivo.

Buena experiencia de usuario

- Las máquinas tendrán puestas unas instrucciones clara y precisas (con dibujos) para que sean más fáciles de usar.
- Incorporaremos códigos QR para que las personas que lo utilicen puedan acceder a tutoriales rápidamente.

Recompensas por usar las máquinas

- Cada vez que alguien deposite las heces de su mascota, recibirá puntos que podrá retirar a través de dinero.
- Habrá premios para las comunidades o los barrios que más utilicen las máquinas para que se incentive la participación colectiva.
- Los usuarios podrán registrar su uso a través de la aplicación móvil.

Mantenimiento

- Garantizamos que las máquinas estén siempre limpias para evitar los problemas con los olores o la suciedad.
- Compartiremos de manera pública los resultados sobre cuánto abono se ha generado y cuantos residuos se han reciclado para que los usuarios vean el impacto que hace su participación.

Comunidad activa y participativa

- Creamos un espacio virtual para que los usuarios puedan compartir sus ideas y proyectos con las máquinas a través de la app.
- Publicaremos historias destacadas en las que aparecerán personas y comunidades que estén haciendo un gran impacto.
- Estaremos trabajando con comunidades de vecinos, grupos de protecciones animales y asociaciones ecológicas para promover el uso de nuestras máquinas.

Eventos especiales y Publicidad Positiva

- Organizamos jornadas de limpieza en parques que esten las máquinas instaladas para reforzar el trabajo colectivo en los vecinos de la zona.
- Realizamos campañas en medios locales que se destacan como esta iniciativa mejora la calidad de vida y reduce la contaminación.

RECURSOS CLAVE

Recursos físicos:

- Infraestructuras:

1. El lugar en el que se fabrican los prototipos/dispositivos (pabellones o naves).
2. Oficinas para los empleados que programan o diseñan.
3. Espacio físico para la recogida y producción de abono (terreno o instalación).

- Equipamiento:

1. Contenedores de recogida de heces ubicados estratégicamente por la ciudad.
2. Las máquinas que se utilizan para fabricar los dispositivos/contenedores de recogida de heces.
3. Ordenador o material para poder diseñar el contenedor.
4. Vehículos para transportar las heces y el abono que recogemos y producimos.
5. Máquinas de compostaje para el proceso de transformación.

- Tecnología:

1. Teléfono para contactar con el ayuntamiento o con empresas para que nos faciliten la producción de prototipos en masa, la distribución o la venta de abono.
2. Dispositivos electrónicos donde poder acceder a las redes sociales, para que más gente conozca nuestro servicio y lo utilice.
3. Plataformas necesarias para gestionar transacciones o operaciones.
4. Software para la gestión de la logística y seguimiento de recolección.

Recursos intelectuales y humanos :

- La creatividad de los miembros del grupo para diseñar nuevos prototipos.
- El diseño de la aplicación o web en la que todas las personas que tengan la aplicación y que utilicen este servicio podrán recibir su respectivo dinero.

Recursos financieros:

- Subvenciones:

El dinero que nos subvenciona el ayuntamiento o empresas públicas para hacer realidad esta idea de negocio.

- Ingresos por venta de abono:

Aunque este proyecto no tiene un fin lucrativo, tendremos una fuente de ingresos generados por la venta de abono, a precios accesibles de 5-6 €/kg que garantizarán la sostenibilidad del proyecto.

ACTIVIDADES CLAVE:

Producción:

Procesar las heces: No todas las heces animales sirven para el compostaje, por lo tanto, tendríamos que someter todo lo que recolectemos a un proceso de eliminación de parásitos y agentes infecciosos.

Fabricación de los dispositivos de recolección: Para recolectar material harían falta varios dispositivos distribuidos por la ciudad donde los clientes puedan dejar las heces de sus mascotas a cambio de puntos, los cuales pueden intercambiar por dinero real a través de nuestra app.

Solución de problemas:

No encontrar empresas que quieran comprar nuestros productos: Si no encontrásemos empresas interesadas, tendríamos que recurrir a vender nuestro producto a compradores pequeños.

Reparación y mantenimiento de las máquinas: Todos nuestros dispositivos necesitan tener un mantenimiento cada varios meses, y en caso de averías, tendrían que ser reparados por profesionales.

Poco uso de nuestras máquinas: Podría pasar que la gente no quisiese usar nuestras máquinas, que, aunque poco probable, es posible, por lo tanto, vamos a promocionar nuestro negocio utilizando las redes sociales, que cada vez son más usadas.

Actividades de plataforma o red:

Crear nuestro sitio web: En caso de que no consigamos que ninguna empresa distribuya nuestro producto, sería muy útil tener una plataforma digital desde la que nuestros clientes vean nuestros precios y productos y los compren.

Contactar con posibles clientes: Gran parte de nuestro negocio depende de las ventas, por lo tanto, que alguna empresa que venda productos similares al nuestro se interese en comprarlo facilitaría todo el proceso, ya que no haría falta vender nuestros productos uno a uno.

Contactar con el ayuntamiento: Para llevar a cabo nuestro proyecto sería de gran ayuda que colaborásemos con el ayuntamiento para ayudar con la limpieza de la ciudad.

ESTRUCTURAS DE COSTES:

Costes fijos:

Los costos fijos de nuestra empresa incluyen varias cosas importantes que necesitamos para que todo funcione correctamente. Por ejemplo, los sueldos de nuestros empleados son una prioridad, ya que son el corazón de nuestro proyecto y quienes hacen posible que todo salga adelante. También está la producción de las máquinas, su mantenimiento y todos los gastos relacionados con el proceso de producción del abono, que es el núcleo de lo que hacemos.

A esto se suman las facturas de servicios básicos como el agua y la electricidad, que son importantes para mantener nuestras operaciones en marcha día a día. Todos estos costos forman parte de lo que necesitamos cubrir para seguir trabajando en nuestra misión de crear un impacto positivo en la comunidad y el medio ambiente.

Costes variables:

Costes variables pueden ser imprevistos como averías, que nos obliguen a gastar dinero en su reparación. Los pagos a las personas que usan nuestros servicios pueden variar dependiendo de cuántos sean y cuánto aporten.

La economía de nuestra empresa lleva a la par las ganancias y los costes, ya que cuanto más materia prima conseguimos, más tenemos que pagar a los usuarios que nos la entreguen, y a la vez, más ganaremos después por la venta de abono. Por lo que nuestra empresa sigue la economía circular. Por parte de la producción, cuanto más tengamos que procesar, más dinero nos costará en total, pero al hacerlo todo a la vez ahorraríamos tiempo. Además, si cumplimos nuestro objetivo de colaborar con los servicios públicos, podríamos usar ayudas para financiarnos.

