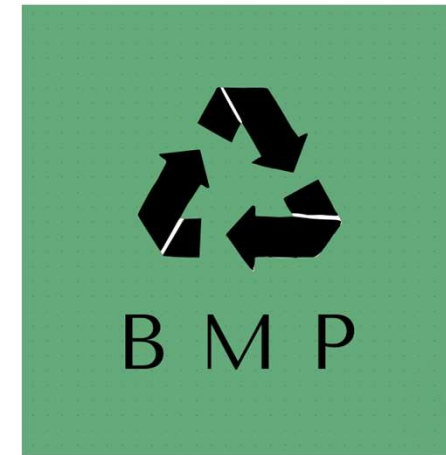




BMP INDUSTRIES

Integrantes: Manolo Ruiz, Pablo Ramírez y Blanca Montoro

LOGO

BMP INDUSTRIES
Dame tu chatarra y podre reciclarla



PROPOSICIÓN DE VALOR



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

Sí hay empresas que emplean materiales metálicos para crear objetos, pero no hay ninguna que funda objetos metálicos para más adelante darles utilidad y de esa forma ayudar a los desguaces de forma que acabamos con el desperdicio y la contaminación de material metálico. **Ni tampoco hay ninguna empresa que tenga una aplicación para que les avisen de donde está la chatarra y más adelante reciclarla.**

¿Qué **necesidad o problemas** resolvemos?

Empresa de **reciclado de chatarra sostenible**: esta empresa recogerá el material metálico dañado para reciclarlo en sus factorías para poderlo fundir y que vuelva a ser útil. De esta forma resolvemos el material metálico inutilizado por las personas y desguaces para después poder darle utilidad, también en los desguaces **acabamos con el desperdicio y la contaminación de material metálico**. Además, constaremos de una aplicación desde la cual las personas o desguaces con objetos metálicos inutilizados nos pueden avisar para recogerlos y más adelante darles utilidad.

¿Quién es tu cliente? clientes son principalmente todos los afectados por la Dana, ya que muchos han perdido sus coches, neveras y muchos otros objetos metálicos. De esta forma

SEGMENTACIÓN DE MERCADO



¿Quién es tu cliente?

Nuestros clientes son principalmente todos los **afectados por la Dana**, ya que muchos han perdido sus coches, neveras y muchos otros objetos metálicos. De esta forma les estamos ayudamos a deshacerse de la chatarra y, a su vez, la reciclamos. A su vez también **cualquier otra persona que tenga objetos metálicos que quiera tirar**, nos puede llamar.

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Son clientes desesperados que no saben cómo **deshacerse de su basura metálica** y necesitan una solución rápida.

MATERIAL CON EL QUE TRABAJAMOS



La mayoría de estos coches son revisados por el perito y después son enviados a desguace, aquí se salvan algunas piezas mecánicas como partes del motor, algunas cajas de cambios etc. Pero hay otras **piezas, las cuales son calificadas como chatarra**, aunque no solo hay coches, también cogemos **neveras y otros electrodomésticos estropeados**.

B M P



Dinero ya que es una fuente de ingreso .

Organización este mapa nos ayuda a la hora de enviar nuestros camiones de recogida de material a cada desguace de la comunidad Valenciana.

FUENTES DE INGRESOS



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

El cliente está dispuesto a pagar por el residuo limpio que le ofrecemos, como se trataría normalmente de empresas que necesitan este material, (aunque no estamos cerrados a ningún tipo de mercado) el dinero nos lo darían en efectivo o por transferencia.

CANALES



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

Podríamos empezar promocionando la aplicación y de ese modo desde diferentes lugares nos pueden avisar de la chatarra, principalmente coches. La promocionaríamos a través de anuncios en Instagram o Tik Tok, ya que son redes sociales que la gente emplea a diario y de esa manera puede llegar a un mayor número de personas.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



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

Nuestros clientes **serian atraídos por necesidad**, de esa manera **cuando el coche por ejemplo les deje de funcionar**, en vez de llamar a la grúa para llevarlo a un desguace, la cual les puede costar dinero. Si nos llaman a nosotros, les saldrá gratis y a su vez ayudaran con el reciclaje.

Dado que cada vez los coches, neveras ,etc...;se están fabricando de forma que no duren mucho para aumentar la demanda de los consumidores al ser utensilios indispensables del día a día, de esa forma a su vez nuestros clientes aumentarán, porque al igual que tendrán la necesidad de comprar nuevos, también tendrán que deshacerse de los viejos.

RECURSOS CLAVE



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

Confianza de nuestros clientes, **trabajadores que controlen la fundición y conduzcan los camiones de recolección de chatarra.**

ACTIVIDADES CLAVE



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

Conseguir un lugar en el que poder depositar toda la chatarra recolectada y que este cerca de la zona de fundición, también necesitaremos conductores capaces de conducir nuestros camiones recolectores de chatarra, mas tarde, una zona de fundición y una cartera de clientes.

ESTRUCTURA DE COSTES



¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

Un coche normal pesa 1500 kilos, de los cuales el 80% es carrocería (alrededor de 1200 kilos), y de ese 80% un 34% es acero (alrededor de 408 kilogramos). Si vendemos el kilo de acero a 0.8 € (el precio actual del acero es 1,1 euros el kilo, por lo que nuestro precio sería más barato creando cierta competencia), de esos 408 kilos vamos a ganar 326 €. Si en la máquina de fundición caben 1500 kilos, eso dividido por los 408 kilos equivale a 3.7 coches que caben por máquina, y como tenemos 2 máquinas, en una hora habremos podido fundir 7.4 coches, que equivale a 3000 kilos, y eso multiplicado por el 0.8 kilos de acero que venderemos el kilo equivale a 2.400 € que ganaremos por hora. A los trabajadores les dará tiempo a realizar el proceso 100 veces al mes (dado que su jornada equivale a 160 horas, pero entre el proceso de verter lo derretido y después volver a realizar el proceso estaría en 100 veces al mes). Como a los desguaces les pagaremos 200 € por coche, mientras que nosotros ganamos 326 € por coche, por los que resulta en 126 € por coche, eso se multiplica por 7.4 que son los coches que fundimos por hora, resulta en 920 € por hora, y esto por las 100 veces que podremos hacerlo por mes, que nos da 92.000 € por mes, esto restado a los 50.800 € que cuesta mensualmente todos los gastos, resultaría en la ganancia de 36.000 € por mes. Para pagar el préstamo de 1.400.000 €, necesitaríamos 3.3 años para amortizarlo.

Costos:

2 máquinas: 1.160.000 €

4 camiones: 80.000 €

8 personas para los camiones: 20.800 €/mes

6 limpiadoras en la nave: 7.200€/mes

8 personas con las máquinas: 16.000€/mes

2 máquinas de línea de producción de laminación: 92.000€

5 máquinas para levantar el metal: 12.500€

1 nave: 6.000€/mes

Inversión inicial: 1.400.000 €

Inversión mensual: 50.800€

Ganancias totales: 36.000€

CENTRO LOGISTICO



FIN.



B M P

