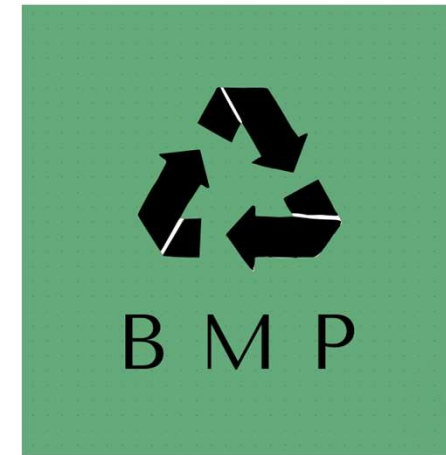




BMP INDUSTRIES

Integrantes: Manolo Ruiz, Pablo Ramírez y Blanca Montoro

PROPOSICIÓN DE VALOR



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

Mi cliente son las personas que necesitan acero, pero a la hora de comprar este no solamente encontrará cierta facilidad al nosotros tener una **aplicación para facilitar la compra**, sino que también a través de esta aplicación nos puede dar su chatarra para nosotros poder reciclarla. Pero a parte de esto, nosotros **vendemos el acero a un precio más barato**, ya que mientras que en el mercado el acero está a 1.1 €/kg, nosotros lo vendemos a 0.8 €/kg con la misma calidad y encima reciclado para apoyar al medio ambiente.

¿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**.

¿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?

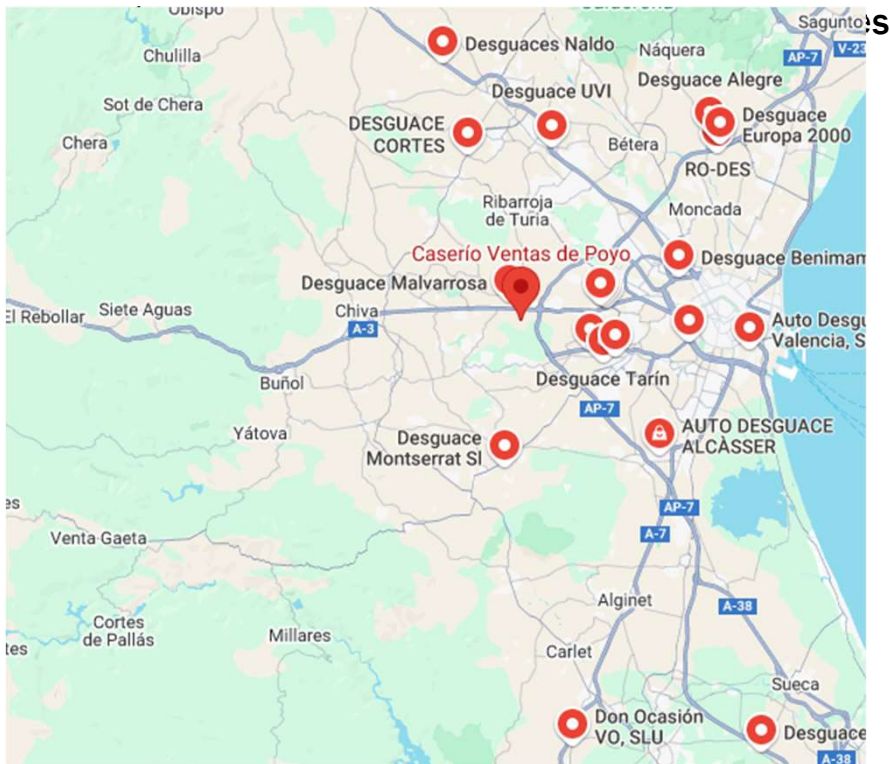
Son clientes desesperados que no saben cómo **deshacerse de su basura metálica** y necesitan una solución rápida.

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



Nos proporcionan **material** para trabajar.

Dinero ya que es una fuente de ingreso .

La Organización de 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. Dispuesto a pagar 0.8 euros por kilo, lo cual es mas barato que la media, la cual es de 1.1 euros el kilo.

CANALES



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

Nuestros productos llegarán a nuestros clientes a través de nuestros **camiones** fabricados específicamente para el transporte de estos metles. Para darnos a conocer, empezariamos **promocionando la aplicación** y de ese modo desde diferentes lugares nos pueden avisar de la chatarra, principalmente coches. La promocionariamos **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 se verían atraídos por nuestros **precios** consideradamente mas baratos, y aparte de eso constamos con una **aplicación** que les facilitaría mucho la compra de este metal, del cual no hace falta que se preocupen por el transporte, ya que de eso ya nos encargamos nosotros, a no ser que prefieran recogerlo ellos, ya que también constamos con la opción de recogida de este metal. Nuestra entrega de acero está limitada a todas las comunidades autónomas de España, evidentemente cuanto más lejos esté mas caro les saldrá la entrega.

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 3.4 años para amortizarlo aproximadamente.

Costos:

2 máquinas: 1.160.000 €

4 camiones para la recogida de la chatarra: 80.000 €

10 personas para los camiones: 20.000 €/mes

4 limpiadoras en la nave: 6.200€/mes

8 personas con las máquinas: 16.000€/mes

2 maquinas de línea de producción de laminación: 92.000€

5 maquinas para levantar el metal: 12.500€

1 nave: 6.000€/mes

4 camiones para entrega de acero: 60.000€

Sumamos 10.000€ adicionales para gasolina, luz etc..., pero si nos sale rentable instalaremos placas solares

Inversión inicial: 1.500.000 €

Inversión mensual: 58.200€

Ganancias totales: 36.000€

CENTRO LOGISTICO



FIN.



B M P

