

Elaboración de un proyecto de tu propia empresa online

Idea: empresa que elabore latas en conserva 100% naturales. Las latas son de aluminio reciclado y los productos son en colaboración con pequeños productores.

Los productos se venderían a través de packs o cajas. El objetivo es obtener la mayor cantidad de suscriptores.



Naturaleza de la empresa: Econservas es un emprendimiento autónomo con fines de lucro que se dedicará a la elaboración artesanal y comercialización de conservas.

Misión: Elaborar conservas de alta calidad con ingredientes de origen orgánico.

Vision: ser conocidos por la comunidad como una alternativa sana y ecoamigable que elabora productos de alta calidad.

Definición del modelo de negocio.

Un modelo de negocios es un esquema que se hace al iniciar una empresa, que engloba los aspectos críticos de la misma, entre los cuales están el tipo de cliente objetivo y la forma como va a interactuar con ellos, como define y posiciona el producto en el mercado, los canales de distribución, mecanismos de financiación. Todo esto le da un valor agregado al producto y a la empresa para los clientes.

En este caso se utilizará el modelo de negocios canvas:

El modelo de negocios canvas es una estrategia que con el pasar del tiempo ha ido incrementando su uso entre las pequeñas y medianas empresas debido a su capacidad de ilustrar a los emprendedores acerca de las características y actividades claves que permitirán dar un valor agregado a su empresa para sus potenciales clientes, consiste en visualizar sobre un lienzo o cuadro nueve áreas claves a abordar y probar para conseguir la sustentabilidad y el valor necesario para alcanzar el éxito.

Segmento de clientes:

Se debe tener claro el cliente objetivo, debido a que los productos que se ofrecerán irán dirigidos a ellos con la intención de captar su atención y finalmente concretar la venta. Existe una variedad de

consumidores en el mercado y existen muchas formas de clasificarlos, cuando una empresa busca un mercado específico, a este se le denomina nicho, la revista entrepreneur divide en 5 estos mercados.

Los intelectuales: se caracterizan por sentirse atraídos hacia el arte y la cultura desde un punto de vista moderno.

La chaviza: forman parte del público más joven, se encuentran en constante búsqueda de identidad, por lo que buscan productos con los que puedan sentirse identificados.

Los retro: se sienten atraídos hacia la década de los 60,70,80, por lo general son público de edad avanzada que recuerda con nostalgia esos tiempos y buscan sentirse jóvenes adquiriendo productos retro.

Héroes Ecológicos: son personas preocupadas por el impacto de la actividad humana en el medio ambiente, por lo que tienden a sentirse atraídos hacia los productos de origen orgánicos y prefieren a empresas que sean social y ambientalmente responsables.

Adultos solteros: son personas que a pesar de estar cerca o de superar los 30 años se encuentran solteros, disfrutan viajar y a pesar que tienen mayor poder adquisitivo que una persona de 20 les gusta seguir sintiéndose jóvenes.

En este proyecto el cliente objetivo es el adulto entre 20 y 40 años de edad perteneciente al nicho de Héroes ecológicos y adultos solteros, debido a que el producto está dirigido a clientes que se caractericen por tener un estilo de vida saludable y seguir las tendencias del mercado hacia un mejor estilo de vida, el emprendimiento se realizara a través de la internet, por lo que es importante saber que ambos nichos pertenecen a edades comprendidas entre 20 y 40 años, es un público que creció en constante interacción con la red, maneja y realiza compras a través de internet y/o redes sociales, que en la actualidad permiten cerrar ventas en tiempo real.

Propuesta de Valor: la propuesta de valor es ese distintivo que tendrá el emprendimiento en función de otros productos similares en el mercado, pretende atraer al cliente objetivo de manera que sienta que el producto ofrece algo adicional que los demás productos no. Si se logra establecer esta diferenciación de la forma correcta, a través de los canales correctos captara y convertirá a la mayor cantidad de clientes del nicho de mercado objetivo.

Entre los elementos diferenciadores de las conservas de Econservas están los ingredientes y usos que se le dan. Todas las frutas y vegetales son de origen orgánico, estos alimentos no contienen plaguicidas ni ningún tipo de químico industrial, por lo que son más saludables. Son productos artesanales hechos completamente a mano sin preservantes químicos que alteren su sabor, una caricia a tu paladar, con ese aroma nostálgico de la cocina de antaño, además de ser envasado en latas de aluminio reciclado, la materia prima será provista por agricultores y pequeños productores locales que cultivan sin plaguicidas, preservan los suelos y su riqueza, lo que hace que esta empresa tenga un enfoque ecomigable.

Otra de las características es su fácil acceso ya que serán distribuidas a domicilio en asociación con las empresas de delivery de la zona, además de que podrá interactuar y hacer compras tanto en su portal web como en las distintas redes sociales.

Canales de distribución: se trata de la forma en la que se va a distribuir el producto, tomando en cuenta la logística y la manera de hacer llegar el producto final al consumidor. También debe tomar en cuenta transmitir la propuesta de valor de la empresa de manera de captar y generar fidelidad. Los canales de distribución deben ayudar al cliente a evaluar la propuesta de valor de la empresa, debe contribuir a que el público adquiera el producto, dan a conocer los distintos mecanismos para realizar compras y contactar con los vendedores además de establecer condiciones de servicio postventa.

En este caso se contará con la publicidad y enlaces disponibles en varias plataformas online y redes sociales en donde se establecerá la propuesta de valor, en conjunto con el producto y un enlace que permitirá realizar la compra de forma directa, además de tener presencia en Instagram donde además de tener enlaces hacia los sitios web, se publicará periódicamente consejos de salud y bienestar, se responderán preguntas personalizadas y atenderán pedidos especiales. Para la distribución final de producto nos asociaremos con varias empresas de delivery que lleven la compra a la puerta de tu casa por un bajo precio.

Relaciones con los clientes:

Para lograr captar la atención y fidelidad de los clientes es necesario generar mecanismos que permitan interactuar y dar a conocer la propuesta de valor de tu empresa y producto. Es necesario mantener una buena relación con los clientes de manera que estén siempre conscientes de nuestros productos y el valor que aportan en sus vidas.

Los medios de comunicación digital van incrementando su auge hasta el punto que cualquier información que necesites está a un clic de distancia, esto ha hecho que las personas al tener muchas experiencias y opciones con las cuales comparar sean más críticas; por lo que es necesario establecer una comunicación, que el cliente se sienta identificado y escuchado.

Para este proyecto se crearán un perfil de Instagram, Facebook y WhatsApp, en los cuales a través de sus estados, publicará información acerca de bienestar y salud, se realizarán transmisiones en vivo con especialistas en alimentación y estilo de vida, con los mejores consejos para nuestros clientes. Periódicamente se contará con publicidad a través de Facebook e Instagram para hacer llegar nuestra proposición de valor y posicionar el producto.

Se contará con una base de datos automatizada, en donde recopilaremos información del cliente al momento de interactuar con las plataformas digitales, en donde el cliente que desee suscribirse deberá proporcionar su número y correo electrónico. Se enviará de forma gratuita recetas especiales con conservas, además de consejos de salud y estilo de vida.

Fuente de ingresos:

En esta área se hace una estructura de costo en donde se definen los costos fijos y los variables por producción, toda empresa además de tener una misión debe ser rentable para poder sostenerse en el mercado. Por lo que es necesario realizar distintos cálculos para proyectar financieramente la cantidad de productos que necesito vender para alcanzar el punto de equilibrio, cuántas unidades anuales debo vender para tener ganancia y si son las condiciones del mercado y del cliente idóneas para que paguen el precio de nuestro producto.

En este caso se manejan los costos un poco más bajo por estar en alianza con pequeños productores, además de envasar en latas de aluminio reciclado, el mecanismo para generar ingresos será la venta directa y a través de portales web y redes sociales en donde se pretende generar la mayor cantidad de suscriptores al producto.

Actividades clave: se debe tener claro cuáles son las actividades básicas de la empresa y alinearlas a la propuesta de valor y la misión de la empresa, de esta forma la empresa hará las actividades necesarias para mantener un vínculo con el cliente y darse a conocer desde un punto de vista específico, en este caso el cliente objetivo son los héroes ecológicos, a través de las redes sociales se publicaran junto con nuestro catálogo de productos, consejos para una mejor calidad de vida y recetas que incluyan los productos vendidos, de esta forma los clientes se mantienen al tanto de las nuevas tendencias. También realizar periódicamente foros en donde se respondan preguntas de manera personalizada, se ofrezcan suscripciones y los productos al finalizar los mismos.

Recursos Clave: Son los recursos tanto físicos, humanos y financieros necesarios para llevar a cabo tu emprendimiento, en este caso se necesitara lo siguiente:

- Físicos: Personal, envases, frutas y vegetales orgánicos, un horno, un microondas, computadora, servicio de red, un refrigerador, una autoclave.
- Financiero: Capital inicial
- Técnicos: manual de peligros y puntos críticos de control, registro general sanitario de alimentos.

Alianzas clave:

Las alianzas clave son esas asociaciones estratégicas que permiten delegar parte de la actividad que no representa el núcleo de las operaciones de la empresa. Entre estas asociaciones uno de los principales son los proveedores, en este caso se contará con alianza con pequeños productores de la comunidad.

Otra alianza estratégica será con las empresas de delivery para generar mayor comodidad a los clientes con entregas a domicilio.

Estructura de costes: son todos los costos asociados no solo con la producción del producto si no con la actividad general de la empresa y debe estar alineado a la propuesta de valor de la

empresa. Por lo general es más ajustado al comienzo de una empresa debido a la inversión inicial realizada.

Estos costos incluyen:

- Salario personal.
- Materia prima.
- Publicidad.
- Costo de equipos de trabajo.
- Costo de registro y certificaciones.

Análisis FODA: el análisis FODA es una matriz para evaluar la situación en la que se encuentra una empresa en función de sus aspectos internos y externos entre los aspectos internos destacan las fortalezas y debilidades que tienen que ver con el funcionamiento interno de la empresa que le dan una ventaja competitiva sobre otras y entre sus aspectos externos son las oportunidades y amenazas que se presentan en el mercado. A continuación les presentamos un análisis del emprendimiento econservas.

Fortalezas:

- Personal comprometido con el buen estilo de vida, bienestar y salud
- Personal en el área de ventas con conocimientos y entrenados para dar una atención personalizada.
- Conocimiento de la fabricación y preservación de conservas.
- Personal comprometido con el cuidado del medio ambiente.

Debilidades:

- Falta de permisos sanitarios para iniciar la comercialización.
- Costo alto de producción, por no ser industrializadas.
- Logística, no se cuenta con vehículos para el transporte de los productos y materias primas.
- Falta de carros y transporte para materias primas y producto final.

Acciones para mejorar:

- Solicitar el registro general sanitario de alimentos de la comunidad en donde se realizara el emprendimiento.
- Obtener certificación en APPCC (Análisis de peligros y punto críticos de control).

- Realizar foros y publicidad que expliquen la manera de fabricación y las materias primas que se usan, el compromiso de la empresa con el reciclaje y el medio ambiente, de manera que el cliente vea el valor del producto y esté dispuesto a pagar un poco más.
- Poner a disposición de los distribuidores todo tipo de herramientas online que garanticen una comunicación permanente y fluida: chats, extranet, foros de debate, correo electrónico, etc.
- Brindar atención personalizada a preguntas referentes a las conservas y estilo de vida en general de esta forma las personas se sienten tomadas en cuenta y querrán suscribirse.
- Realizar alianzas con las empresas de delivery de la comunidad para ofrecer el producto a la puerta de los hogares.

Oportunidades:

- Al ser un negocio online e incluirle un sistema de información que permita conectar las distintas redes y mantener una comunicación en tiempo real entre los distribuidores, el proceso de gestión administrativa se hace más eficiente.
- Mejora el servicio al cliente, al ser un emprendimiento online, es mucho más eficiente que la venta puerta a puerta o las llamadas telefónicas. En el sitio web puede estar disponible toda la información necesaria sobre la empresa, instalaciones, certificados de calidad, proceso de fabricación, formas de entrega, varias formas de contacto, etc.
- La creación de tiendas o aplicaciones online dedicadas especialmente a la venta de productos artesanales.
- Propuesta para automatizar los sistemas de inventarios de materias primas y productos finalizados, de manera de hacer más eficiente la gestión.

Amenazas:

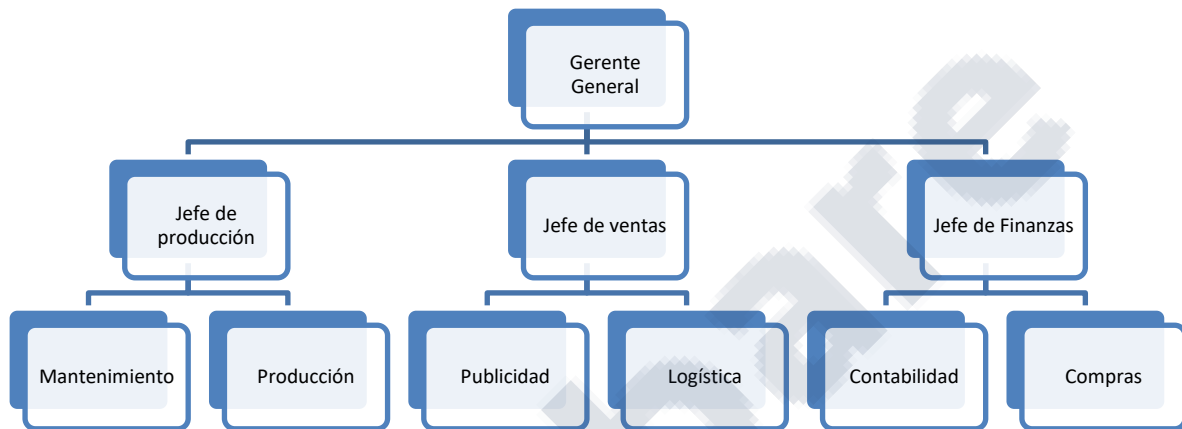
- Crecimiento de otras empresas de mayor renombre.
- Aumento de presencia de empresas en la red.
- Incremento del consumo de frutas frescas que sustituyan a las conservas.

Acciones para prevenir:

- Potenciar en la red los valores diferenciales de la empresa con el fin de diferenciarse de la competencia: mejor servicio al cliente, mayor rapidez en la entrega, mayor rapidez en la confirmación del pedido, en este caso un valor diferencial es la fabricación artesanal, la ausencia de fertilizantes industriales en la materia prima y su compromiso con el cuidado del medio ambiente.
- Analizar e investigar a la competencia para averiguar nichos de mercado descubiertos o estrategias de marketing y promoción no utilizadas con éxito.

Preparación y detalles de las operaciones:

Recursos Humanos: entre los recursos humanos se contará con al menos 10 empleados divididos en distintas áreas.



Logística:

La logística abarca la gestión, recursos y personal necesarios para llevar el producto desde su fabricación hasta el consumidor. En este caso se contará con un depósito que se utilizará como stock en la casa de uno de los emprendedores, para materia prima y productos finales. Se realizarán alianzas con los productores y agricultores de áreas cercanas mientras se está estableciendo la empresa. También se harán alianzas con empresas transportistas para la realización de un delivery económico.

Medios de pago

Se abarcarán además de efectivo, todos los medios de pago electrónicos posibles, desde paypal, binance, tarjetas y pagos electrónicos locales. De esta forma se garantiza la comodidad del cliente y el dinamismo de las operaciones. Estos métodos de pago estarán enlazados al sitio web y resto de redes sociales por donde se esté dando a conocer el producto.

Atención al cliente

- Los clientes serán atendidos por medio de un portal web que tendrá cargado el catálogo con los productos ofertados, además de enlaces a las redes sociales en donde serán publicados periódicamente tips de salud, bienestar y estilo de vida.
- Se contarán con varios agentes de venta que se encargaran de atender los pedidos más personalizados.
- Se propone la implementación de chatgpt en Whattapp para atender las solicitudes más comunes y preguntas frecuentes, para agilizar y gestionar una menor cantidad de personal.

Tecnología

Se propone la implementación de un portal web entrelazado con las redes sociales en donde se permita dar a conocer el producto.

Se propone la implementación de chatgpt para atender las preguntas más frecuentes y operaciones sencillas de venta.

Se hará uso de internet para dar a conocer los productos, se realizarán publicaciones y foros de manera periódica.

Legislación

El sector de la alimentación es el que más cuenta con normativas estrictas para garantizar la salud y bienestar de los consumidores, en España la ley de Régimen jurídico de las administraciones públicas y del proceso administrativo común, sugiere que para hacer esta actividad se debe obtener lo siguiente:

- Se registrará la empresa de forma autónoma mediante el modelo 037 en España.
- Registro general sanitario de la comunidad en la cual se hará la actividad, para esto se requiere la validación de un inspector de sanidad.
- Certificado de manipulación de alimentos de los empleados en el área de producción.
- Certificación en APPCC análisis de peligros y puntos críticos de control.

Plan de lanzamiento y marketing cubriendo las etapas de captación, conversión y fidelización.

Tomando en cuentas los aspectos analizados en nuestra matriz FODA, se ejecutará un plan de marketing que contemple el reforzamiento de las debilidades y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado.

Política del producto

Calendario de acciones

Plan de KPIs : en español kpi supone un indicador clave de rendimiento, que sirve para evaluar el cumplimiento

esbozo del cuadro de mando de seguimiento del negocio

Cuenta de resultados a 2 años.

Apr**o**bare