

**DIPLOMADO DE PROFUNDIZACION PARA TECNOLOGIAS GESTION DEL
MARKETING PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL**

11001A_291

PRESENTADO POR:

MONICA MARCELA CASTRO LOPEZ CC. 49.718.611

ALEXANDRA LARRAHONDO C.C. 66.968.043

CAROLINA COLORADO CC 30.039.253

ROCIO GARZON CC. 66.986.615

SAYURI BECERRA RIVAS CC. 66.749.500

TUTOR:

ANDRES MAURICIO MEJIA MARTINEZ

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD

PALMIRA – 2016

INTRODUCCION

Cuando se decide la creación de una empresa, es importante rescatar el valor que esta tiene para el incremento de la economía en la región, más propiamente la ciudad de Santiago de Cali.

De esta forma se aprovecha la capacidad tanto laboral como intelectual de sus creadores, realizando un aporte a la comunidad como también ser fuente generadora de empleo y al mismo tiempo mitigar la problemática del mal manejo de las basuras.

Pero esto no es suficiente solo con su creación, es necesario un sostenimiento y una proyección que quizá sean una de las etapas más complejas del proyecto como tal.

Previo análisis de los antecedentes del proyecto, se obtiene información básica que permite posteriormente la justificación de la idea y la maduración de la misma identificando una necesidad a satisfacer como la recuperación de espacio libre de basuras.

Dentro de los objetivos, el proyecto pretende plantear una posibilidad diferente del aprovechamiento del reciclaje tomando como materia prima botellas plásticas, cartón, llantas y aluminio.

Así mismo se desarrollará un estudio de alternativas de mercado seguido de un estudio técnico y administrativo con su respectiva evaluación para finalizar con la puesta en marcha y ejecución de actividades.

OBJETIVOS

Generales

- Crear una microempresa líder en la conservación y recuperación del medio ambiente.
- Crear y concientizar el hábito del reciclaje en las zonas más afectadas por el mal manejo de basuras en Santiago de Cali.
- Generar utilidades para los socios, a su vez que la creación de nuevos puestos de trabajo en la Ciudad.
- Consolidar la marca Eco - Emprender

Específicos

- Coordinar eventos para la promoción de nuestros productos.
- Fomentar el crecimiento empresarial, mediante actividades financieras que permitan un sostenimiento a largo plazo.
- Capacitar permanente al personal de Eco – Emprender para la consecución de aseguramiento de la calidad.
- Implementar estrategias de mercadeo para lograr la consecución de nuevos mercados.

MODELO CANVAS APLICADO A LA IDEA DE NEGOCIO

MICROEMPRESA DE RECICLAJE

1. SEGMENTOS DE LOS CLIENTES

Mercado Masivo

Los estudiantes de 9, 10 y 11 grados, niños y adultos a partir de 10 años y de todos los estratos.

* Nicho de Mercado

Instituciones educativas y toda a la población de Cali que deseen contribuir con la ciudad disminuyendo la contaminación y las empresas o todas las personas que se interesen por nuestras artesanías resultados del reciclaje.

* Segmentos

El cartón, el plástico, las llantas y el aluminio producto del reciclaje

* Diversificado

Crear conciencia en la población sobre la importancia de clasificar, separar y darle una disposición final de sus basuras

* Plataforma Multi-uso

Buscar los medios para poder llegar a todos los lugares de esta ciudad y venderles la idea de todos los beneficios que se pueden obtener producto del reciclaje.

2. PROPUESTA DE VALOR

¿QUE TIPO DE VALOR ESTAMOS GENERANDO PARA NUESTROS CLIENTES?

Estamos generando orientación a nuestros clientes así como también la facilidad de adquirir productos 100% amigables con el medio ambiente, y mejoramiento de la calidad de vida minimizando la contaminación ambiental.

¿QUE TIPO DE NECESIDAD ESTAMOS ATACANDO?

Mal manejo de las basuras en la ciudad Santiago de cali afectando la calidad de vida de sus habitantes

¿QUÉ PAQUETES O SOLUCIONES ESTAMOS CREANDO PARA NUESTROS CLIENTES META?

Estamos creando cultura ambiental, a manejar adecuadamente las basuras, y a cuidar nuestro planeta

¿QUÉ TIPOS DE PROBLEMAS EN EL MERCADO ESTAMOS RESOLVIENDO?

El consumismo desmedido, el desperdicio y el no aprovechamiento de nuestros recursos

3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

¿Qué canales de comunicación prefieren tus clientes?

Páginas web, redes sociales, publicidad, eventos, radio

¿Cómo los estás contactando ahora mismo?

Página Web, redes sociales, Contacto Personal

¿Cómo estamos integrando dichos canales?

Publicidad

¿Qué canales funcionan mejor?

Establecimientos comerciales

¿Qué canales son más eficientes en cuanto a costes?

Las tiendas propias, redes sociales y pagina web

¿Cómo los estás integrando en su rutina?

Visitas comerciales, llamadas telefónicas

4. RELACION CON LOS CLIENTES

¿QUÉ TIPO DE RELACIONES BUSCAMOS CON LOS CLIENTES?

Buscamos relaciones a largo plazo que podamos contar con su fidelización y poderles prestar orientación continua sobre el cuidado del medio ambiente

¿CÓMO SE PUEDEN INTEGRAR A NUESTRO MODELO DE NEGOCIO?

Personal, mediante correos, redes sociales, página web

¿CUÁNTO CUESTA?

Es gratis

5. FLUJO DE INGRESOS

¿Tus clientes están dispuestos a pagar? ¿Por qué clase de valor?

Están dispuestos a pagar por la innovación del producto y la capacitación y concientización de los alumnos en los colegios.

¿Por qué están pagando actualmente?

Los clientes actualmente están pagando por productos realizados en diferentes materiales y en los colegios la concientización se realiza de manera muy general como parte de las clases de los profesores.

¿Cómo preferirían pagar?

Los clientes preferirían pagar por productos novedosos y los colegios por clases más intensas que los alumnos interioricen más el concepto del reciclaje y la importancia de aplicarlo.

6. RECURSOS CLAVE

¿Qué recursos requiere tu propuesta de valor?

Los materiales productos del reciclaje como son cartón, plástico, aluminio y llantas

Recursos de tus canales de Distribución

Un profesional en las tecnologías que se encargue de realizar el mantenimiento a los diferentes canales de distribución. Además equipos de última tecnologías que garantice la publicidad de nuestros servicios

Necesidades para las relaciones con los clientes

Recursos humano capacitados para que se encargue de atender a nuestros clientes de una forma clara, amable y cordial.

Necesidades para los flujos de ingresos

Tener unos espacios para poder desarrollar las actividades, además maquinarias, vehículos para desplazarse a los colegios para poder brindar las charlas de emprendimiento

Estrategias de neuromarketing y negociación para los socios clave

7. ACTIVIDADES CLAVE

QUÉ ACTIVIDADES CLAVE REQUIERE TU PROPUESTA DE VALOR

Sensibilización con la comunidad acerca de la contaminación ambiental logrando vincular la mayor cantidad de colegios y brindarles servicios de catedra a los grados de 9 a 11, aplicar 100% la cultura de marketing verde al interior de la empresa para así aprovechar todos los residuos y brindar precios competitivos a nuestros clientes ofreciéndoles descuentos por el retorno de productos anteriormente adquiridos con nosotros.

CANALES DE DISTRIBUCION

Registrar el negocio en los principales directorios de empresas de este sector, crear su página web y registrarse en redes sociales

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Contactar las asociaciones de padres de familia en los colegios para llegar más, efectivamente a la población más beneficiada con nuestra idea de negocio, Estar en permanente contacto con las administraciones públicas que pueden ayudar a subvencionar un proyecto de este tipo, interactuar constantemente con nuestros clientes por medio de las redes sociales para escuchar sus sugerencias o inconformidades con el fin de mejorar continuamente.

FLUJO DE INGRESOS: La Microempresa obtendrá ingresos para monetizar de la venta de productos elaborados en materiales reciclables, estos productos son floreros, dominós, materiales didácticos, decoración navideñas, reencauche de llantas y venta de aluminio reciclado, así como también de la catedra en los colegios de la ciudad de Santiago de Cali, así mismo estar en permanente contacto con las administraciones públicas que pueden ayudar a subvencionar un proyecto de este tipo.

8. RELACIONES CLAVE

TUS SOCIOS CLAVE: Realizar gestión de alianzas con empresas públicas enfocadas a proteger nuestro hábitat y asistiendo oportunamente a los eventos en materia de medio ambiente. También ejecutar acuerdos con emisoras locales, realizar alianzas con distribuidoras o empresas que distribuyan otros productos destinados a los mismos clientes de ECO-EMPRENDER para que los costos de transporte disminuyan.

Conceder a los socios claves un porcentaje de los ingresos que recibe Eco-emprender, de acuerdo al volumen de ventas que se obtenga durante la marcha del Negocio. Se concilia

con ellos que para poder ofrecerles este porcentaje en cada mes las ventas generadas por Eco-emprender deben superar el 80% de ingresos.

PROVEEDORES CLAVE: Contar con proveedores estratégicos como son las tiendas, panaderías, colegios y edificaciones habitacionales, las cuales nos pueden suministrar el reciclaje para la elaboración de los productos.

RECURSOS QUE TE PROVEEN: Información sobre los programas de saneamiento ambiental, Residuos sólidos para la obtención de materia prima empleada para la producción del producto final

ACTIVIDADES QUE REALIZAN: Las emisoras contribuyen a difundir publicidad educativa ambiental y social, Las personas involucradas colaboran para separar la basura ordinaria de los residuos sólidos.

9. ESTRUCTURA DE COSTOS

¿Cuáles son los costos más relevantes inherentes a tu modelo de negocio?

Contratar talento humano capacitado para brindar orientación sobre la importancia del reciclaje

Y Contratación de Mano de obra para la clasificación de los productos que utilizaríamos para las artesanías.

¿Qué recursos claves son los más costosos?

La recolección de materiales para nuestro producto.

La contratación de personas idóneas para las capacitaciones

¿Qué actividades clave son las más costosas?

Recolección y clasificación, Capacitaciones, Concientizaciones

LINK DEL PITCH

<https://youtu.be/P1OhjLHH0dA>

CONCLUSIONES

Con el presente trabajo se culmina una de las bases fundamentales para la elaboración de un proyecto, dejando un mensaje muy positivo acerca del tema relacionado con la investigación y la formación o mejoramiento de procesos en empresas ya existentes o en creación de las mismas como sucede en este caso.

Vale la pena resaltar que para lograr los objetivos propuestos, se necesita de tiempo y perseverancia, debido a que existen factores externos los cuales dependemos de ellos para poder concretar nuestros sueños.

En lo personal consideramos que como estudiantes de la UNAD este diplomado nos amplió mucho más nuestros conocimientos.

Por último si se puede ser un empresario desde el momento en que uno lo decida, así mismo se perfecciona el conocimiento para cumplir con otro paso hacia delante en busca del profesionalismo y el mejoramiento de la calidad de vida intelectual.

BIBLIOGRAFIA

www.uniandinos.org.co

<http://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/>

www.modelopresentacion.com