****

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE QUINTANA ROO**

**FUNDAMENTOS DE MERCADOTECNIA**

**PROYECTO: “ECO- ROOM”**

**INTEGRANTES:**

Cosgalla Canul Fabiola de los Ángeles

De León Casteñada Daniel Antonio

Ordoñez Pineda Lorenzo Jesús

Poot Baas Richard Samuel

Ramírez Márquez Misha Malintzi

Vega Rodríguez Jeni Patricia

**DOCENTE**: Rocio Cristina Aguilar Kuk

**FECHA DE ENTREGA:** 11/10/2018

**INTRODUCCIÒN**

Los problemas causados por la contaminación son mucho más graves de lo que pensamos. No solo se trata de que el aire que respiramos sea menos sano o que recursos naturales como el agua escaseen. Las consecuencias y los efectos nocivos tanto en nuestra salud como en el equilibrio planetario ya son evidentes. Es por ello como parte del planeta en el que nos encontramos tenemos que tratar de crear métodos o estrategias para reducir la contaminación en nuestro alcance posible. Y una opción para empezar es con la reutilización. Pero ¿Qué es reutilizar? Es toda actividad del hombre para evitar tirar a la basura o desechar productos materiales que pueden volver ser utilizados con mismos o diferentes fines para los que fue creado.

En el presente trabajo se hablará acerca del proyecto “eco room” el cual consiste en crear una sala ecológica a través de llantas de carro y cajas de madera, el fin es generar conciencia acerca de cuidar el medio ambiente, mediante el hábito de reutilizar materiales que nos rodean en la vida diaria.

**JUSTIFICACIÓN**

La contaminación del medio ambiente es uno de los problemas graves de la actualidad, la concentración de la población en las grandes ciudades y el consumismo, han agravado el problema. Nuestro proyecto consta de reutilizar materiales de un auto, las llantas y de la misma manera, cajas de madera que se encuentran obsoletas en las fruterías. Con el objetivo de concientizar y dar otro uso más adecuado a los materiales que se consideran inservibles.

Para poder llevar a cabo la realización de este proyecto necesitaremos una serie de pasos para llegar a ello, como primer paso es recaudar las llantas en talleres mecánicos y cajas de madera de fruterías para poder limpiarlos y adecuarlos a nuestras necesidades. Como segundo paso es armar un centro de mesa con las cajas de madera y así mismo construir la silla con las llantas de acuerdo con nuestra preferencia y por último darle un barnizado a la mesa para que tenga estilo y en cuanto a la silla darle un forro con tela para que se vea similar a una silla convencional.

Otra razón fundamental por la que se lleva a cabo este proyecto ecológico es debido a que se ha visto un gran desinterés por parte de las personas y una gran falta de conocimiento en educación ambiental lo cual ha generado el deterioro en el planeta, lo que el ser humando ha ocasionado consecuencias perjudiciales en la explotación desmedida de los recursos naturales.

Se pretende que con este proyecto se cree un grado de conciencia importante entre la población y todas aquellas personas que tengan acceso a este, y cuidemos el planeta para todos los presentes y las generaciones futuras, y de esta manera contribuir con los valores.

**VARIABLES**

1. **INNOVADOR:** Nuestro objetivo principal es cuidar y reutilizar materiales que en algún momento se vuelven inservibles, creando de ello un producto ecológico, introduciendo un artículo nuevo en el mercado.
2. **CALIDAD:** Siempre buscamos mejorar las expectativas y satisfacer las necesidades de nuestros consumidores a través del diseño personalizado de nuestros productos.
3. **PROCESO:** Crearemos convenios con recicladoras que en momentos no saben qué hacer con los materiales recaudados y sabemos que nuestro producto pasara por etapas de desinfección para que salga a la venta y con ello los consumidores se encuentren seguros de lo que ofrecemos.
4. **PRECIO:** El precio del producto será accesible debido a que nuestra materia prima es reutilizada a través de la recolección y así costara menos en invertir y por ello los precios de venta serian bajos. Asimismo, podemos dar descuentos o algunas promociones, para que nuestros consumidores cumplan con la necesidad y de misma manera apoyemos la economía de cada consumidor.
5. **SERVICIO:** Dentro de la globalización que existe, se creara sistemas de información para que nuestros consumidores se encuentren mas cómodos para realizar la compra de nuestro producto.
6. **EFICIENTE:** Nuestro personal y el sistema de información (redes) serán totalmente confiables y capacitados para que nuestros consumidores se sientan seguros en lo adquirido.
7. **ENTREGA:** Siendo un producto amplio y rentable que podría ser; es necesario implementar fletes para ofrecer comodidad a nuestros clientes.

COSTOS DE MATERIA PRIMA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **MATERIALES** | **CANTIDAD UTILIZADA** | **TOTAL UNITARIO** |
| Llantas de carro | 3 | $ 300 |
| Huacales (cajas de madera) | 1 metro | $ 25 |
| Pegamento industrial | 400 g | $ 96 |
| Algodón | 1/4 metro | $17.5 |
| Tela | ½ metro | $ 51 |
| Barniz | 5 cajas | $ 75 |

COSTOS DE PRODUCCIÒN

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **MATERIALES** | **PRECIO** | | **CANTIDAD** | **CANTIDAD UTILIZADA** | | **TOTAL UNITARIO** |
| SILLA DE LLANTAS | | | | | | |
| Llantas de carro | $ 100 | | 1 | 3 | | $ 300 |
| Pegamento industrial | $ 120 | | ½ litro | 200 g | | $ 48 |
| Algodón | $ 35 | | 1 metro | ¼ metro | | $ 17.5 |
| Tela | $ 15 | | 1 metro | ½ metro | | $ 7.5 |
| Madera triplay | $ 100 | | 1 metro | ¼ metro | | $ 25 |
| TOTAL | | | | | | $ 398 |
| CENTRO DE MESA | | | | | | |
|  |  |  | |  |  | |
| Huacales (cajas de madera) | $ 15 | 1 pieza | | 5 piezas | $ 75 | |
| Pegamento industrial | $120 | ½ litro | | 200 g | $ 48 | |
| Barniz | $ 170 | 1 litro | | 300 g | $51 | |
| TOTAL | | | | | $ 174 | |
| TOTAL INVERTIDO | | | | | $ 572 | |

COSTO DE VENTA

|  |  |
| --- | --- |
| COSTO DE VENTA | $ 572 |
| PRECIO DE VENTA | $ 600 |
| GANANCIA | $ 28 |

RENTABILIDAD

Nuestro producto a ofrecer será rentable debido a que el precios de venta es de $600 el cual incluye el centro de mesa con una silla, también se puede adquirir el producto por pieza es de decir el precio del centro de mesa de manera individual será de $ 200 y la silla tendrá un costo de $ 425. Por lo que es recomendable adquirir el juego en conjunto por qué si se llegará a comprar por separado saldría un poco caro.

Si queremos obtener mayores ingresos se puede vender a mayoreo el juego de silla y centro de mesa a partir de 24 unidades, lo cual se les otorgará un descuento de $ 10 por lo que el producto les costaría en $ 590.

Precio de venta – costo de venta = Contribución marginal

$ 600 – 572 = $ 28

ESCENARIOS EN UN PRODUCTO

|  |  |
| --- | --- |
| **OPTIMISTA** | **PESIMISTA** |
| En el primer mes , se prevé un estimado de ventas arriba de $ 1,200 | No satisfacer las necesidades del clientes |
| Se estima que las ventas del primer año superen los $ 10 ,200 | No cubrir con los pedidos solicitados o no satisfacer las expectativas del cliente |
| A partir del segundo año se espera un aumento del 15 % en ventas | El segmento del mercado no es suficiente para alcanzar las ventas deseadas |
| Los gastos variables están valoradas en un 10 % de las ventas | El producto incremente su costo de venta al público y el cliente lo sienta como una alza |
| Vender el producto con las características descriptivas | Mala elaboración del producto |
| Tener vendedores altamente capacitados en cuanto a nuestro producto | Mala contratación del personal que se necesita en el área de ventas |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| materiales | cantidad | Precio x unidad | Precio Total |
|  |  |  |  |
| Llantas de medio uso | 3 | $150.00 | $450.00 |
| Huacales (cajas de madera) | 5 | $20.00 | $100.00 |
| Barniz | 1 lata | $170.00 | $170.00 |
| Tela | 1 metro | $ 25 | $25.00 |
| Madera Triplay | ½ metro | $ 50 | $50.00 |
| Pegamento industrial | ½ litro | $ 120 | $120 |
| Algodón | 1 metro | $ 20 | $20 |
| TOTAL |  |  | $ 935 |

COSTOS DE PRODUCCION

|  |  |
| --- | --- |
| GASTOS | COSTO |
| Luz | $500 |
| Agua | $150 |
| Transporte del producto terminado | $200 |
| Sueldos | $3,000 |
| Total | $4, 450 |

COSTO DE VENTA

|  |  |
| --- | --- |
| Canales de distribución | $1,800 |
| Comisiones | 10% |
| Publicidad | 1000 – 1800 |
|  |  |

ESCENARIOS PESIMISTAS Y OPTIMISTAS

Escenario Optimista.

Debido a que nuestro producto es ecológico es atractivo para los clientes potenciales amantes y cuidadores del medio ambiente.   
Básicamente, los muebles ecológicos son **fabricados con materias primas.** Es decir, que utilizan materiales naturales o reciclados y no llevan materiales tóxicos, como aerosol que se emplea para los barnices, que es sustituida por productos ecológicos, ideales, en términos saludables, para aquellos que sufren alergias a los químicos,

Los muebles reciclados también forman parte de la familia eco, ya que son muebles de segunda mano, reciclables y a los que damos un segundo uso, manteniendo el ciclo de vida del mueble. Principalmente, son fabricados de manera artesanal y siguiendo las normas del consumo responsable y respeto por el entorno en el que habitamos, debido a que son hechos de una manera artesanal y no algo estandarizado lo hace único y que nuestros clientes se interesen más en nuestros productos, porque no los encontraran en otro lugar.

Sin duda, la decoración sostenible, además de ser una tendencia, en nuestros días, es una de las mejores alternativas, en cuanto a moda en mobiliario para el hogar o jardín.

No solo hace lucir un  hogar diferente, sino que la reutilización de artículos y piezas olvidadas es todo un arte de diseños únicos que recobran vida y se vuelven no solo bonitos, sino de utilidad para dar ese toque eco que deseamos expresarle a nuestros clientes para que se interesen en ellos.

Lo que hace únicas estas piezas es esa esencia retro que puede llegar a aportar, para poder dar un giro completamente diferente. Nuestra empresas que se dedican a la producción y fabricación de ellas, y desea crear y satisfacer esa necesidad de cuidar y tener un producto ecológico.

Escenario Pesimista.

El principal obstáculo para el desarrollo de este mercado en nuestro país radica en dos aspectos: escasa disponibilidad de producto ecológico en establecimientos convencionales y elevados precios de venta, superiores a la disposición a pagar del consumidor por el atributo ecológico.

Así, aunque el mercado ecológico está en plena evolución también cuenta con algunas limitaciones que impiden su rápido desarrollo, estos frenos se observan principalmente en las características de la comercialización, para que este mercado funcione debe diferenciar bien su producto y distinguir su marca, decidir un canal de distribución realmente interesado y activo y, finalmente, fijar un precio no demasiado elevado que el consumidor estaría, todavía, dispuesto a pagar