

# Informe de Proyecto de Negocio “Tecnotella”

<b>Descripción del proyecto.....</b>	<b>3</b>
Introducción.....	3
Visión general.....	3
Objetivo.....	3
Productos o servicios.....	3
Propuesta de valor.....	4
Visión.....	4
Misión.....	4
<b>Análisis de Mercado.....</b>	<b>5</b>
Investigación de Mercado.....	5
Segmentación de mercado.....	5
Análisis de la competencia.....	6
<b>Plan de Marketing.....</b>	<b>7</b>
Estrategia de precios.....	7
Estrategias de Promoción.....	7
Canales de distribución.....	8
Estrategia de Ventas.....	8
Proceso Operativo.....	8
Procesos claves.....	8
Recursos necesarios.....	8
Equipamiento y recursos.....	9
Laboratorio.....	9
Planta.....	9
Inventario y almacenamiento.....	9
Embalaje y envío.....	9
<b>Plan Financiero.....</b>	<b>10</b>
Inversión Inicial.....	10
Laboratorio (2 unidades de cada recurso).....	10
Inventario y almacenamiento:.....	10
Embalaje y envío:.....	11
Punto de venta:.....	11
Proyección de ventas.....	12
Rentabilidad.....	12
Gestión.....	12
<b>Conclusiones y recomendaciones.....</b>	<b>14</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>15</b>
<b>Mapa Estratégico.....</b>	<b>15</b>
<b>Método CANVAS.....</b>	<b>16</b>

# Descripción del proyecto

## Introducción

El estilo de vida moderno ha incrementado la conciencia sobre la importancia de mantenerse hidratado. Sin embargo, muchas personas encuentran difícil controlar su ingesta diaria de agua, lo que puede impactar negativamente en su salud y bienestar. “Tecnotella” es una solución innovadora que combina tecnología inteligente con un diseño funcional y atractivo para facilitar el seguimiento del consumo de agua de forma personalizada.

## Visión general

Nuestro proyecto se trata de una botella inteligente (llamada “Tecnotella”), que posee sensores en su tapa. Se importan botellas estandarizadas de China y se diseñan los sensores y baterías que luego se ensamblan en la tapa. Los sensores miden la cantidad de agua que contiene la botella, y esta información se registra y se procesa a través de una aplicación que es apta para todo tipo de sistemas operativos.

## Objetivo

El objetivo principal de Tecnotella es mejorar la calidad de vida de las personas al ofrecerles una herramienta sencilla y eficaz para optimizar su hidratación diaria. Con un enfoque en la innovación y la sostenibilidad, Tecnotella está diseñada para ser reutilizable, duradera y fácil de usar, contribuyendo así a la reducción del uso de plásticos desechables.

## Productos o servicios

La botella inteligente tiene una boca roscada y en su tapa posee la batería y los sensores que indican el consumo. Además conserva la temperatura de las bebidas. Los sensores son de última generación. Éstos están vinculados a través de Bluetooth con cualquier tipo de celular.

Sus dimensiones son de 26 cm de alto, diámetro de la base de 10 cm, capacidad de 1 litro y su peso es de 250 gramos.

Está fabricada con acero inoxidable AISI 304 y partes de polipropileno.

## Propuesta de valor

Nos diferencia de la competencia, que nuestra botella inteligente monitorea la hidratación, que mantiene un registro preciso de cuánto líquido se consumió, y que acompaña al usuario a garantizar su hidratación diaria.

## Visión

Ser una empresa líder en Market Share <sup>1</sup>de soluciones innovadoras de hidratación personal, ofreciendo botellas inteligentes con sensores avanzados que, a través de una aplicación móvil, permiten a los usuarios monitorear su consumo de agua en tiempo real, mejorando su salud y bienestar. Expandirnos por todo LATAM: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay y Venezuela, para el año 2028.

## Misión

Nuestra misión es mejorar el bienestar y la salud de las personas en Argentina, brindando productos sostenibles e innovadores que promuevan hábitos saludables y contribuyan a un estilo de vida más equilibrado.

A través de la excelencia de nuestros procesos, el compromiso de los empleados y proveedores, buscamos entregar productos y servicios de calidad para garantizar la satisfacción de nuestros clientes.

## Análisis de Mercado

### Investigación de Mercado

Nuestro proyecto quiere captar a toda persona que quiera incorporar hábitos saludables, personas deportivas, pacientes con necesidades especiales, viajeros frecuentes.

Según nuestro análisis de mercado, las personas interesadas en comprar este producto son de un nivel adquisitivo medio-alto. Existe una tendencia en crecimiento del interés de los consumidores por mejorar hábitos.

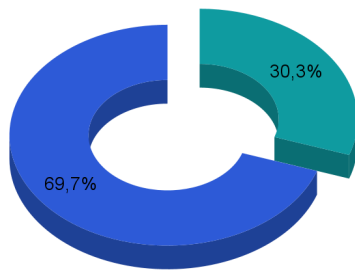
---

<sup>1</sup> El Market Share o cuota de mercado es un concepto utilizado para medir la participación de una empresa o marca en relación con el total de ventas o ingresos generados en un mercado específico durante un período determinado.

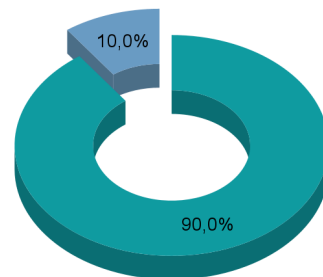
## Segmentación de mercado

Se realizó un estudio de mercado, en el Área Metropolitana de Buenos Aires, Argentina que tiene una población de 13.985.794 de habitantes. Y en zona norte, donde se encuentran nuestros posibles clientes es de 1.398.022 habitantes. Nuestros potenciales clientes, definidos por características compatibles con nuestro producto, representan el 22,4% de esta población, siendo 313.157 personas.

● Mercado Potencial AMBA ● Resto del país

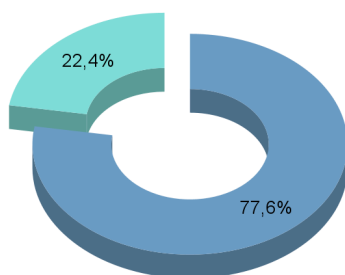


● AMBA excepto Zona Norte ● Zona Norte AMBA

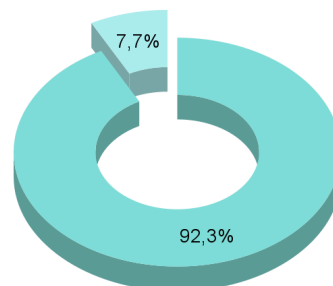


De esta cantidad, nuestro target sería el 7,7 %, representando unas 24 mil unidades anuales.

● Zona Norte AMBA ● Posibles Clientes



● Posibles clientes ● Target



## Análisis de la competencia

En Argentina, el mercado de botellas inteligentes ha ido creciendo, y existen los siguientes competidores:

- **Hydra:** Botellas que monitorean la ingesta de agua y cuentan con tecnología para recordarte beber.
- **GROVE:** Ofrecen botellas con sensores que permiten rastrear el consumo de agua y conectividad a apps móviles.
- **HidrateSpark:** Aunque es más conocida a nivel internacional, algunas versiones están disponibles en el mercado argentino, combinando tecnología y diseño.
- **Lava:** Botellas que integran funciones inteligentes, como recordatorios de hidratación y seguimiento a través de aplicaciones.

Sin embargo, las mismas son importadas y vendidas en el país. Pero tenemos fuerte competencia de productos sustitutos, que son las botellas, termos o cualquier otro recipiente que cumpla la función de contener un líquido.

A continuación, se puede observar el FODA de nuestro proyecto:

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Es un producto que tiene menor competencia directa que una botella común.</li> <li>● Es un producto innovador</li> <li>● Capital de trabajo</li> <li>● Conocimiento de los integrantes de la dirección, que no es comparable con la competencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Aumento del interés en el bienestar y la hidratación.</li> <li>● Crecimiento de la demanda de productos sostenibles y tecnológicos.</li> <li>● Colaboraciones con marcas de fitness, salud y tecnología.</li> </ul>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Precio más alto a comparación con las botellas tradicionales</li> <li>● Poder de negociación con nuestro proveedor principal.</li> <li>● Nuestros costos dependen fuertemente del USD.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Aumento de competidores en el mercado de productos inteligentes.</li> <li>● Posible desinterés por parte de los consumidores si se ofrecen demasiados productos similares de menor costo.</li> <li>● Menor poder adquisitivo del público que impacta en la demanda</li> </ul>

# Plan de Marketing

## Estrategia de precios

Los precios en el cual se lanzará nuestro producto será muy inferior al de la competencia. Ya que parte de nuestro producto son producidos en Argentina.

## Estrategias de Promoción

Queremos captar el mercado de usuarios que se preocupan por su salud, y que son muy activos en redes sociales por eso decidimos promocionar a través de Tik Tok, Instagram, Facebook.

## Canales de distribución

Queremos vender a través de nuestra página oficial [www.tecnotella.com.ar](http://www.tecnotella.com.ar) , ofrecer por MercadoLibre que se puede adquirir desde esa plataforma. O desde el local que va a estar en la zona de Palermo, Buenos Aires.

Luego que se compran en las páginas, tanto de MercadoLibre o desde nuestra página, tendrán la opción de retirarlo en nuestro Local o ser enviados a su domicilio.

## Estrategia de Ventas

Tener atención con el cliente desde el inicio de la compra, acompañarlo sobre cualquier duda. Enviarle un código de descuento para su próxima compra.

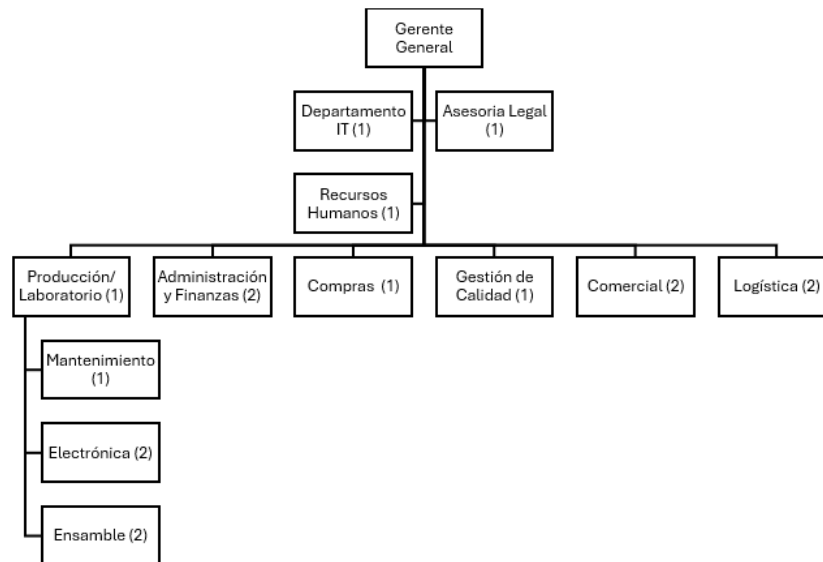
# Proceso Operativo

## Procesos claves

- Diseño y desarrollo de sensores
- Ensamble del sensor en la tapa de la botella
- Distribución del producto terminado

## Recursos necesarios

Se observa en el siguiente organigrama la dotación de personal que se necesita para poder desarrollar nuestro proyecto.



Para producir nuestras botellas inteligentes se requiere hacer un pedido masivo a nuestro proveedor principal de las botellas estandarizadas.

Por otro lado la aplicación es tercerizada, son aplicaciones universales que son aptas para todo tipo de sistemas operativos.

## Equipamiento y recursos

### Laboratorio

- Computadoras
- Mesa de trabajo
- Osciloscopio
- Tester

### Planta

- Operarios de línea de montaje y ensambladores
- Mesa de trabajo (cinta transportadora)

### Administración



- Computadora
- Escritorios

## Inventario y almacenamiento

- Estanterías o racks: donde se almacenan las botellas ordenadas para maximizar el uso del espacio.
- Maquinaria: zorra para movimiento de materiales
- Almacenamiento: Contenedores para almacenar las botellas con sus componentes (manuales, accesorios y cargadores)
- Mesa de trabajo: para empacar los productos, hacer revisiones o reparaciones
- Etiquetadora: para marcar los productos que se envían y gestionar el inventario
- Sistema de control de inventarios

## Embalaje y envío

- Cajas y material de embalaje: cajas de cartón, bolsa de burbujas, espumas protectoras, cinta adhesiva.
- Balanza para pesar los paquetes y calcular costo de envío

Punto de venta - equipamiento de oficina

- Mostrador para exhibir la botella
- Posnet, impresora y computadora
- Bolsa personalizada para ventas en tienda física
- Archivadores para organizar documentos
- Teléfono móvil para seguir las ventas

## Plan Financiero

### Inversión Inicial

Para iniciar con la producción de nuestras botellas, se requiere un capital inicial que permita la adquisición de la maquinaria necesaria y costos operativos iniciales para llevar a cabo el proyecto:

- Recursos necesarios: \$5.850.000
- Costo operativo inicial: \$88.800.000
- Inversión: \$95.000.000

## Costos de recursos necesarios:

### Laboratorio (2 unidades de cada recurso)

- Computadoras: \$250.000 Total: \$500.000
- Mesa de trabajo: \$70.000 Total: \$140.000
- Osciloscopio: \$525.000 Total: \$1,050.000
- Tester: \$20.000 Total: \$40.000

### Planta

- Operarios: (Costo operativo)
- Mesa de trabajo con cinta transportadora: \$150.000

### Administración (2 unidades de cada recurso):

- Computadoras: \$250.000 Total: \$500.000
- Escritorios: \$30.000 Total: \$60.000

### Inventario y almacenamiento:

- Estanterías o racks: \$80.000
- Zorra para materiales: \$100.000
- Contenedores: \$20.000
- Mesa de trabajo: \$70.000
- Etiquetadora: \$300.000
- Sistema de control de inventarios: \$200.000

### Embalaje y envío:

- Cajas y material de embalaje: \$50.000
- Balanza: \$20.000

### Punto de venta:

- Mostrador: \$150.000
- Posnet, impresora, computadora: \$350.000
- Bolsas personalizadas: \$50.000

- Archivadores: \$10.000
- Teléfono móvil: \$150.000

## Costos operativos

Los costos operativos de nuestra empresa serán los siguientes:

Fijos: - Sueldos indirectos:	\$16.800.000
- Otros gastos fijos:	\$7.200.000
Variables: - Materiales:	\$30.000 /u.
- MOD:	\$2.400 /u.
Horizonte de ventas:	2.000 u./mes
- Sueldos indirectos:	\$16.800.000
- Otros gastos fijos:	\$7.200.000
- Materiales:	\$60.000.000
- MOD:	\$4.800.000
<hr/>	
TOTAL:	\$88.800.000

## Proyección de ventas

Se proyectan ventas cercanas a las 2 mil unidades mensuales, obteniéndose una facturación de alrededor de 140 millones de pesos.

## Rentabilidad

Del equilibrio entre las ventas y los costos se obtienen los siguientes resultados:

Ventas:	\$140.000.000
Costos totales:	\$88.800.000
<hr/>	
Utilidad mensual:	\$51.200.000
Ut. anual (\$):	\$614.400.000
Ut. anual (US\$):	US\$512.000

## Gestión

Una vez iniciada la operación de la empresa se buscará alcanzar los objetivos descritos al inicio del presente informe. Para lograrlos, se realizará un seguimiento de los siguientes indicadores:

## Finanzas

### Objetivo 1: Maximizar la utilidad

**KPI:** Utilidad

**Fórmula de cálculo:**

$$Utilidad\ bruta = Ingresos\ Totales - Costos\ de\ Ventas$$

**Meta:** obtener valores por encima de US \$150.000 por año.

**Seguimiento:** observar anualmente el resultado de ejercicio.

### Objetivo 2: Maximizar el ROI

**KPI:** Retorno sobre la Inversión (ROI)

**Fórmula de cálculo:**

$$ROI = (Ganancia\ Neta / Costo\ total\ de\ inversión) * 100$$

**Meta:** Mayor a un 50%

**Seguimiento:** observar anualmente el resultado de ejercicio.

### Objetivo 3: Maximizar el Retorno sobre los activos de la empresa

**KPI:** Retorno sobre los activos (ROA)

**Fórmula de cálculo:**

$$ROA = (Utilidad\ Neta / Actividades\ totales\ promedio) * 100$$

**Meta:** Mayor a un 50%

**Seguimiento:** observar anualmente el resultado de ejercicio.

## Clientes

### Objetivo 4: Ampliar nuestra base de fidelización

**KPI:** Tasa de Satisfacción del Cliente

**Fórmula de cálculo:**

$$CSAT = (N^{\circ}\ de\ clientes\ satisfechos / N^{\circ}\ total\ de\ clientes\ encuestados) * 100$$

**Meta:** Mayor o igual a un 5%

**Seguimiento:** Cada 6 meses

### Objetivo 5: Incrementar la tasa de recompensa

**KPI:** Net Promoter Score (NPS)

**Fórmula de cálculo:**

$$NPS = \%Promotores - \%Detractores$$

**Meta:** Alcanzar una tasa de recompensa del 30%

**Seguimiento:** Anual

**Objetivo 6:** Incrementar el servicio al cliente

**KPI:** Tiempo de resolución de problemas

**Fórmula de cálculo:**

$$Tiempo\ de\ resolución\ promedio = Sumatoria\ de\ tiempo\ de\ resolución / N^o\ total\ de\ problemas\ resueltos$$

**Meta:** Reducir los tiempos promedios de resolución a un día

**Seguimiento:** semanal

## Proceso Internos

**Objetivo 7:** Reducir el Lead Time

**KPI:** Tiempo que se recibe un pedido hasta que se entrega el producto

**Fórmula de cálculo:**

$$Lead\ Time = Tiempo\ de\ procesos + Tiempo\ de\ espera$$

**Meta:** menor a 24 hs

**Seguimiento:** Semanal

**Objetivo 8:** Maximizar el porcentaje de cumplimiento del plan de producción

**KPI:** Cumplimiento

**Fórmula de cálculo:**

$$Porcentaje\ de\ Cumplimiento = (Producción\ Real / Producción\ Planificada) * 100$$

**Meta:** superar el 95%

**Seguimiento:** Semanal

**Objetivo 9:** Maximizar el índice de OEE

**KPI:** OEE

**Fórmula de cálculo:**

$$OEE = Disponibilidad . Rendimiento . Calidad$$

**Meta:** Mayor al 60%

**Seguimiento:** Semanal

## Aprendizaje y Crecimiento

**Objetivo 10:** Tener la menor cantidad de ausentes posibles por turnos

**KPI:** Presentismo

**Fórmula de cálculo:**

*Porcentaje de Presentismo = (Nº de empleados presentes/Nº Total de empleados Programados). 100*

**Meta:** Aumentar 2%

**Seguimiento:** Mensual

**Objetivo 11:** Incrementar la capacidad de nuestros empleados

**KPI:** Capacitación

**Fórmula de cálculo:**

*% de Capacitación = (Nº de empleados capacitados/ Nº Total de empleados). 100*

**Meta:** Incrementar un 5%

**Seguimiento:** cada 6 meses

**Objetivo 12:** Incentivar la innovación

**KPI:** Inversión en innovación tecnológica

**Fórmula de cálculo:**

*Inversión en Innovación Tecnológica = (Monto Invertido en Innovación/Inversión Total ). 100*

**Meta:** Alcanzar una inversión del 5% de los ingresos totales en innovación

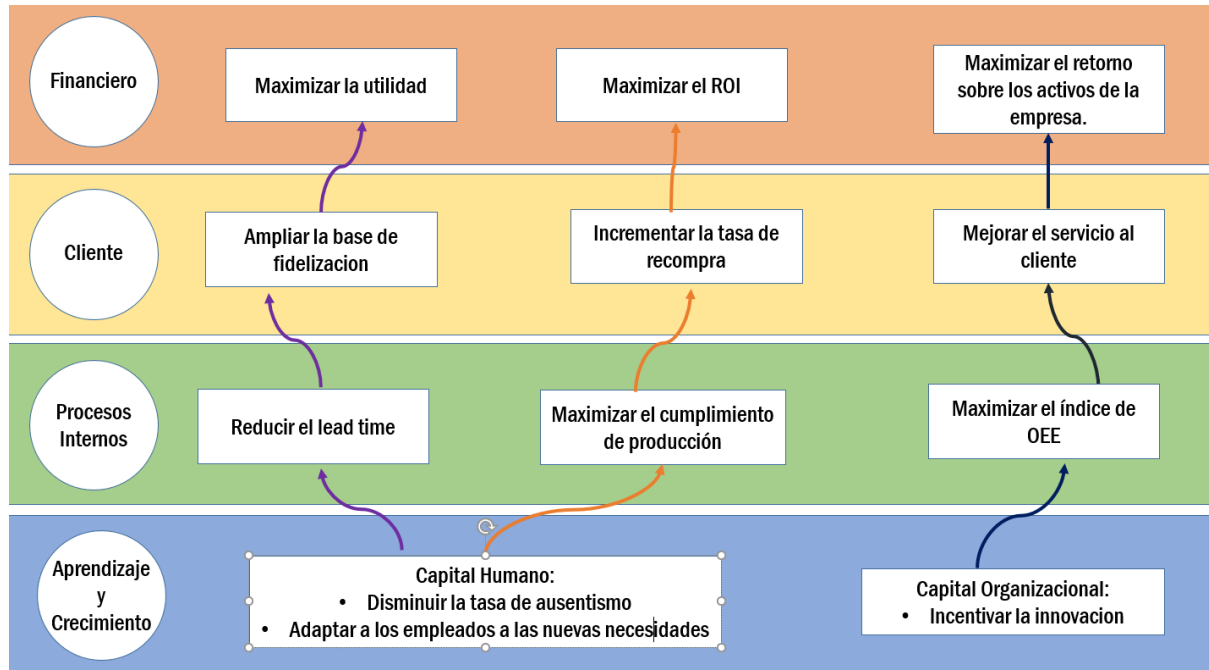
**Seguimiento:** anualmente.

## Conclusiones

La botella inteligente presenta una propuesta innovadora con el potencial de revolucionar el mercado de hidratación, al integrar tecnología que facilita el control y seguimiento del consumo de agua. A través de un análisis exhaustivo de la competencia y el mercado objetivo, se ha demostrado que existe una demanda creciente por productos conectados y personalizados. Además, las proyecciones financieras indican un alto potencial de rentabilidad, con un retorno de inversión favorable. Con una estrategia sólida de marketing y una ejecución eficaz, la botella inteligente puede consolidarse como un producto líder, abriendo nuevas oportunidades de expansión y diversificación en el futuro.

## Anexos

### Mapa Estratégico



## Método CANVAS

<b>Asociación Clave</b>  Proveedores de componentes electrónicos , fabricantes de botellas, empresa de distribución.	<b>Actividad Clave</b>  Desarrollo de sensores y fabricación. Acompañado con el ensamble en la tapa de la botella.	<b>Propuesta de Valor</b>  Botella que monitorea el consumo de agua, ayudando a mejorar hábitos de hidratación a través de una aplicación, que es apta para todo tipo de dispositivos.	<b>Relaciones con los Clientes</b> * Atención personalizada en nuestro local ubicado en Palermo *A través de nuestra página oficial y mercado libre * Soporte técnicos automatizados	<b>Segmento de Cliente</b>  Personas interesadas en salud, como deportistas y usuarios que le interese productos con nueva tecnología.
	<b>Recursos Claves</b> *Tecnología de sensores *Software de análisis de datos * Equipos de desarrollo y producción		<b>Canales</b> *Redes sociales, como son instagram, facebook, tik tok, etc. * Tienda en línea	
<b>Gastos</b>  Costos de producción, tecnología y marketing			<b>Fuentes de Ingresos</b>  Venta directa de botellas inteligentes	



