



**EcoLibros**

**SOMOS UNA LIBRERÍA  
SOLIDARIA**

**- E-COMMERCE -**

# INTEGRANTES

01

Salvador Callalli Christian Joel

02

Navarro Meza, Aldring Jereni

03

Soto Velarde Melody

04

Núñez Liñan, Jose Alonso

05

Gutiérrez Ramírez Abigail



01

# IDENTIFICANDO LA NECESIDAD



# RESUMEN

El presente proyecto de negocios nos enfocaremos en el emprendimiento EcoLibro de negocio B2C de la con el cual se desarrollará en un sitio web.

En el primer capítulo se identificará la necesidad, es decir vamos a planear el problema de investigación, es decir describiremos el problema, mencionaremos la misión del modelo de negocio y análisis FODA.

En el segundo capítulo trataremos de la definición de negocio, es decir explicaremos sus características, tipo de producto, tipo de servicio, por otro lado, hablaremos también de las ventajas competitivas, por lo que describiremos la cadena de valor de la empresa, desarrollo del modelo de Lienzo CANVAS.

En el capítulo tres, analizaremos el triple impacto de la empresa, por lo tanto, hablaremos del impacto social, impacto económico y el impacto ambiental. En el capítulo cuatro, trataremos el análisis del mercado, es decir, analizaremos al sector, a la competencia y al público objetivo. En el quinto capítulo, trataremos sobre la implementación del e-commerce en la empresa, es decir analizaremos y realizaremos un diseño. En el capítulo seis, trataremos el tema de marketing digital, es decir realizaremos un plan de marketing, operativo y de contingencia



## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### DESCRIPCION DEL PROBLEMA



EcoLibro es un tipo de compañía que utiliza el poder del mercado para dar soluciones concretas a problemas sociales y ambientales. Con esta lógica, su objetivo es fomentar la lectura y el acceso al libro. Para esto, recolectan todo tipo de textos que posteriormente clasifican y venden para obtener recursos que le destinan a iniciativas que fomentan la lectura, a través de la donación de ejemplares.

Queremos que EcoLibro tenga una bodega y una librería, además poseer alianzas con instituciones, colegios, bibliotecas, cafés literarios y puntos de reciclaje para recibir las donaciones de libros. Además, el equipo está conformado por nueve personas contratadas a tiempo completo.



# Misión del modelo de negocio

EcoLibro es un tipo de compañía que utiliza el poder del mercado para dar soluciones concretas a problemas sociales y ambientales. Con esta lógica, su objetivo es fomentar la lectura y el acceso al libro. Para esto, recolectan todo tipo de textos que posteriormente clasifican y venden para obtener recursos que le destinan a iniciativas que fomentan la lectura, a través de la donación de ejemplares.

Queremos que EcoLibro tenga una bodega y una librería, además poseer alianzas con instituciones, colegios, bibliotecas, cafés literarios y puntos de reciclaje para recibir las donaciones de libros. Además, el equipo está conformado por nueve personas contratadas a tiempo completo.



**FODA**  
EcoLibros

**FORTALEZAS**

- Estructura laboral manteniendo la motivación de trabajadores.
- Promueve la innovación ecológica.
- Facilita el acceso de libros a todas las personas que lo requieran.
- Por cada venta de libro se dona un 10% a apoyo de lecturas en instituciones.

**OPORTUNIDADES**

- Mantienen una bodega y librería.
- Canales de ventas online (página web).
- Realización y participación de ferias y eventos de libros.
- Dependencia de la compañía.
- Alianzas con instituciones.
- Ser reconocido en Sudamérica.

**DEBILIDADES**

- Problemas con la calidad
- Falta de motivación o de créditos al personal.
- Poca publicidad
- Falta de mano de obra
- Situación financiera

**AMENAZAS**

- Fuerte competencia con otras compañías.
- No ser reconocido a nivel mundial.
- Incremento de compras por impulso.
- Altos costos de distribución de libros.

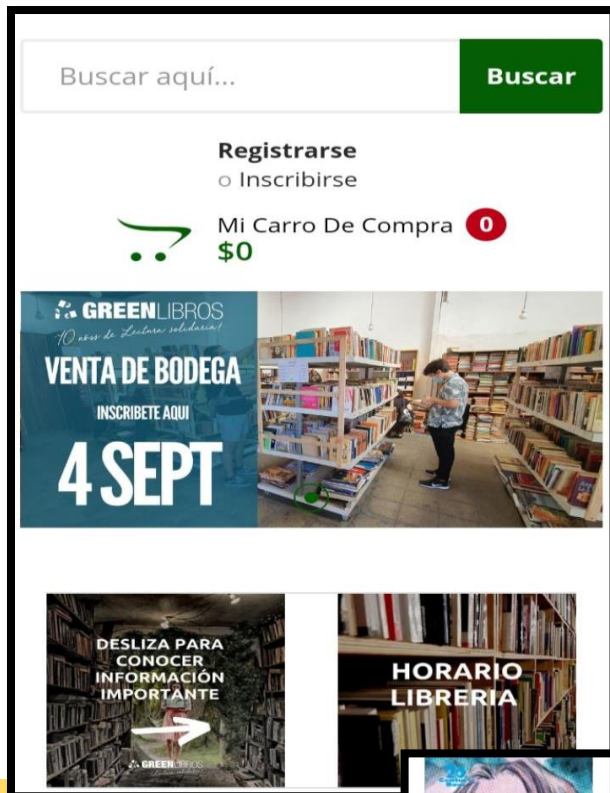


02

## DEFINICIÓN DEL NEGOCIO







## MODELO DE NEGOCIO

EcoLibro es una empresa descrita como empresa B2C ya que busca medir su impacto social y ambiental; recolectar libros para apoyar iniciativas educativas que promuevan la lectura y faciliten el acceso a los libros por parte de grupos desfavorecidos del país. Al recolectar, reciclar y proporcionar libros usados, también ayuda a proteger el medio ambiente, porque los libros que ya han sido leídos se ponen en circulación y evitan que se tiren a la basura.

## CARACTERÍSTICAS

EcoLibro recupera los materiales de cada libro, mayormente las personas lo consideran “basura” a través de los contenedores o buzón dentro de las empresas o colegios, pero si le damos una nueva vida a los libros usados, esto evitaría que llegue a los vertederos municipales y seas desperdiciados. EcoLibro quiere dar a las personas o estudiantes que no están bien económicamente (principalmente en colegio, instituciones y universidades) un acceso fácil de libros, además que puedan fomentar la lectura.



## VENTAJAS COMPETITIVAS

Son un conjunto de capacidades que tiene una empresa, es importante resaltar que si se cuenta con una ventaja competitiva eficiente logra destacar sobre su competencia si en caso pertenece a la misma industria, se debe tener en consideración que cada empresa tiene una forma de innovar, pero de todas maneras debe de tener en cuenta que sus ventajas competitivas no perduraran mucho ya que hay constantes cambios en el mercado





## Describir la cadena de valor de la empresa:

En la cadena de valor de nuestra empresa virtual de libros, en el caso de nuestra estrategia de producto son los libros reciclados en buen estado que serán recolectados y/o donados que también sería nuestra ventaja competitiva, en el aspecto de darnos a conocer será a través de nuestra página web que contendrá los datos más relevantes y propósitos que tenemos, por otro lado en el aspecto de captar clientes, será por nuestra variedad de ventas de libros y también por el hecho de ser una empresa que regalará un libro por la compra de uno, esto hace que las personas quieran contribuir y más personas puedan tener un libro; en el aspecto de distribución y compra tendrán la posibilidad de adquirir un libro por la compra online y con ello ayudar a una persona que no cuente con la posibilidad de comprar.



# Modelo de Lienzo CANVAS- Social

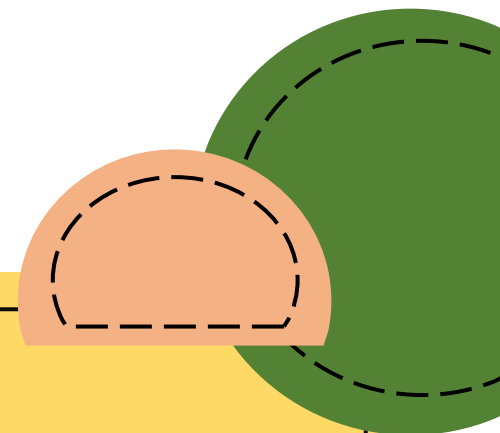
<b>SOCIOS CLAVES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Editoriales</li><li>• Distribuidores</li></ul>	<b>ACTIVIDADES CLAVES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Contacto con los clientes</li><li>• Mantenimiento de la página web</li><li>• Clasificación de libros</li><li>• Entrega de libros</li></ul>	<b>PROPUESTA DE VALOR</b> <p>Proveer un servicio que responda a la necesidad del cliente en cuanto a:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Accesibilidad de producto</li><li>• Disponibilidad de producto</li><li>• Calidad de entrega de los productos</li></ul>	<b>RELACION CON CLIENTE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Conocer preferencias del lector acerca de los temas más frecuentes</li><li>• Resolver problemas mediante encuestas</li></ul>	<b>CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Clientes de bajo recurso y quieran adquirir un libro</li><li>• Clientes de 12 años a más.</li></ul>
	<b>RECURSOS CLAVES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Contactos y convenios</li><li>• Libros</li><li>• Página web</li><li>• Distribuidores y logística</li></ul>		<b>CANALES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Página web <a href="http://www.Ecolibro.com">www.Ecolibro.com</a></li><li>• Blogs del sitio web</li></ul>	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Convenios con editoriales</li><li>• Servicio de logística</li><li>• Pago a los personales de servicio</li><li>• Mantenimiento de los contenedores</li></ul>			<b>FUENTES DE INGRESO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pago por uso (Visa, MasterCard)</li><li>• Ventas mediante la página web</li><li>• Publicidad personalizada</li></ul>	





03

# ANÁLISIS DE TRIPLE IMPACTO



# JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

El presente proyecto tiene como finalidad fundamental el fomentar la lectura solidaria en la ciudad de Lima, apoyando diversas causas con las que nos encontremos asociados impactando positivamente en los sectores más vulnerables porque hay problemas en que el precio de los libros o lecturas complementarias tienen un precio elevado, lo que lo hace muy difícil de conseguir para personas que no tienen un ingreso monetario sostenible.[...]



## IMPACTO ECONOMICO

El análisis económico con el que cuenta la empresa se basa en que, mediante la donación adquirida de los libros, al introducirlo al mercado, no sólo se obtiene un buen precio por los libros o textos escolares, sino que también un porcentaje de cada venta de estos productos promueve el acceso de estos a lugares donde el libro es un objeto de lujo.

## IMPACTO SOCIAL

El impacto social que se busca generar es un cambio real en la sociedad, es por eso por lo que el porcentaje de las ventas obtenidas será entregado a las fundaciones con las que se colabora para poder crear bibliotecas o mejorarlas, junto con la posibilidad de adquirir material del interés del cliente para fomentar la lectura mediante distintos programas.

## IMPACTO AMBIENTAL

El impacto ambiental que se proveerá será mediante la recolección, recuperación y ofrecimiento de libros usados, así ayudamos a cuidar el medio ambiente, debido a que se vuelven a poner en circulación libros impresos en los que se han invertido recursos naturales y evitando que estos terminen en la basura.



# EN QUE SE VA A INVERTIR

En este apartado se realizará un análisis sobre en lo que se va a invertir en el cual determinaremos a quienes beneficiará nuestro proyecto, por ello se tiene en cuenta lo siguiente, cuando se menciona sobre la inversión podemos referirnos a la realización del software que será la base de nuestro proyecto ya que se realizará las ventas a través de ello, por ende también debe haber un adecuado mantenimiento de los módulos, por otro lado necesitamos distintas funcionalidades en nuestra tienda[...]





04

# ANÁLISIS DE MERCADO





# ANÁLISIS DEL SECTOR

EcoLibro es una empresa que conoce su sector de las necesidades de su industria, sus clientes y consumidores, y cómo el impacto social / ambiental que buscan puede beneficiar a su negocio y viceversa. Además de realizar actividades económicas en sectores específicos que compiten con otras empresas, también ha obtenido la certificación de empresa B.

- EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES O VENDEDORES
- EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES
- AMENAZA EN TUS INGRESOS POR PRODUCTOS SUSTITUTOS
- AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES ENTRANTES





## ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Dentro del análisis competitivo nos permitió conocer a nuestros principales rivales dentro de nuestro país, como por ejemplo la librería Crisol que ocupa unos de los mejores puestos en posicionamiento en el mercado actualmente en el Perú, también tenemos a la librería BuscaLibre.com, y por último la librería Ibero Librería.[...]

## PÚBLICO OBJETIVO

Con Eco libro se desea llegar principalmente a los clientes que su edad mínima sea de 12 años, para que no solo tengan la oportunidad de simplemente leer, sino también de comprender la lectura, además de esto nos enfocamos más en las familias con bajos recursos económicos, ya que estas son las que presentan dificultades al momento de querer comprar libros para reforzar la educación o como entretenimiento del integrante que lo desee.

