**ESCUELA DE EDUCACIÓN SECUNDARIA TÉCNICA N°2 Dr. RENÉ FAVALORO (CUE: 62271900)**

**Tecnicatura en Informática 7.1**

‘’Informe”

*Introducción al Emprendimiento*

-- I N F O R M E --

Creado por:

**LOPEZ CIRO MARTÍN**

Para el Profesor:

**Silvia Schroeder**

Rawson 2950, Villa de Mayo, Malvinas Argentinas, Buenos Aires. 31/10/2020

# Índice

[**Índice**](#_nlerrquy8ems) **2**

[**Introducción:**](#_749yafvhhsc6) **3**

[**Presentación de la Idea**](#_8raaacxg99h6) **3**

[Descripción de la Idea:](#_iiqguodxrzr6) 3

[Oportunidades:](#_msyy7mw8m3lg) 3

[**Gestión Administrativa**](#_6eq8qt5dxlnk) **3**

[Visión:](#_my36dz28munu) 3

[Objetivos:](#_nv0rignx6xre) 4

[Estrategia de Negocios](#_gfdelk4ow9ut) 4

[**Plan de Marketing:**](#_iq6qenqjb6wk) **6**

[Objetivos a alcanzar:](#_t24sms258ji8) 6

[Estrategias propuestas para alcanzar cada objetivo](#_swtlyhrwfout) 7

[Tácticas a utilizar en cada estrategia:](#_jasqk8p4m53f) 7

[Plan de acción:](#_r713lskrex9x) 7

[Esquema Organizacional:](#_fnf239unhdf9) 8

[Funciones:](#_cffs1h901uuu) 8

[Inversión:](#_l0jx44xnvmxo) 9

[**Comercial**](#_45k5sfto4huq) **9**

[Definición del producto:](#_8t8tj7tddr7c) 9

[Packaging:](#_n5hk1r24booc) 9

[**Etapas de Desarrollo del Producto**](#_ufuiknojzlkx) **10**

[**Análisis de Mercado**](#_qbwvabrirj9u) **10**

[Fortalezas:](#_9evr0iijsax) 10

[Debilidades:](#_ocapagbvm46g) 10

[Oportunidades:](#_g2c5redf0zac) 11

[Amenazas:](#_ol2u52iu4li5) 11

[Análisis:](#_vqg268c4mrkf) 11

[**Nuestra Marca Personal**](#_g2hnm6e3oha0) **11**

[Nombre del Producto:](#_l7ps4m6u4uuq) 11

[A quién va Dirigido:](#_g9axjuah5psp) 11

[El logo:](#_9pwp9b1ekusq) 12

[Logo de la Empresa:](#_de136eie6ob) 12

[Etiqueta del Producto:](#_ygg7j9ax0c79) 12

[Logo del Producto:](#_1rntxmv0fku) 12

[El Slogan:](#_9rhdla9fbvv) 12

[Publicidad](#_2vfg2sy4y9g7) 13

[Nuestras Redes](#_oxspu2nayvgv) 13

[Tarjeta de Presentación:](#_6rj86eeq5md4) 14

[**Conclusión**](#_ks2bgzhna0z6) **15**

# ***Introducción:***

En el Año 2020 como parte de la materia “Introducción al emprendimiento” realizado en el 7mo año de la carrera, se nos dio la tarea de llevar a cabo un emprendimiento a elección.

Con el fin de poner en práctica los conocimientos de marketing de la materia y también nuestra instrucción técnica en toda nuestra tecnicatura.

# ***Presentación de la Idea***

## **Descripción de la Idea:**

Se trata de un negocio de venta de alcohol etílico de 70° y de 96°, la cantidad

de graduación de alcohol dependerá del uso que le quiera dar el cliente, vendemos al por mayor grandes cantidades de alcohol; también, venderemos a las

personas directamente por envió, estas personas se enteraran de la venta de nuestro

producto por recomendaciones y por nuestra página de Facebook y demás redes

sociales.

Estaremos dispuestos a proveer alcohol a demás mercados y kioscos que nosotros

vayamos contactando, demostrandoles por qué tienen que comprar nuestro alcohol.

Nuestro alcohol será comprado a grandes cantidades a nuestro proveedor principal y

no tendremos problemas en cuanto a cantidad, además, por ahora por no tenemos

competencia fuerte en nuestra zona, ya que los alcoholes que venden en los supermercados son de una mala calidad y no son atractivos por su precio para el cliente.

## **Oportunidades:**

# ***Gestión Administrativa***

## **Visión:**

Dentro de un año veo a mi producto siendo vendido en varios almacenes de la zona, dentro de tres años veo a nuestro proyecto que estará siendo distribuido por todo Malvinas Argentinas, también esperamos modificar el producto para tener más versiones con diferentes características, también diseñar otros productos como alcohol en gel.

Para el quinto año estimo que estaremos vendiendo alcohol en varios municipios de Buenos Aires y viendo si podemos expandirnos a otra provincia.

## **Objetivos:**

Nuestro Objetivos es que las personas puedan acceder a un producto de excelente calidad al precio de productos de baja calidad, ya que muchos de estos tienen el precio más elevado de lo que en verdad tendrían que tener por lo que ofrecen, quiero llevarle al público la calidad que se merece.

Estoy empezando este negocio para poder ganar un poco de dinero y ofrecerle a la gente un buen producto, mi propósito es vender mi producto en la mayor cantidad de lugares, así mucha gente va a poder conocerlo y comprarlo.

Lista de Objetivos Generales delineando las metas del negocio

*Siempre tener ganancias para poder seguir con el proyecto*

* Creación del producto
* Distribuir el producto a kioscos y almacenes
* Vender el producto por las redes
* Creación de la página web
* Investigación de posibles zonas de ventas más alejadas
* Investigar, adquirir y diseñar más medios para publicidad
* Crear más productos
* Crear un mejor sistema de ventas
* Adquirir personal
* Expandirnos por Argentina

## ***Estrategia de Negocios***

¿Cómo vas a construir tu negocio? ¿Qué vas a vender? ¿Qué hace a tu proposición diferente de la competencia?

Mi negocio va a ser construido en base a la necesidad de la gente, trayéndolo el mejor producto posible a un bajo costo. Para poder construir el negocio se necesitará ayuda de nuestro equipo conformado por 3 personas y nos enfocamos mucho en la venta online y en la publicidad para atraer clientes, aunque siempre que se nos presente una oportunidad de poder informar y vender nuestro producto la aprovecharemos, me refiero a visitar tiendas y almacenes mostrando el producto e intentar que lo compren.

Lo que venderemos será un producto que tiene la particularidad de ser de mejor calidad y a un precio similar al de la competencia.

¿A cuánto asciende el capital inicial total que necesitarás para lanzar tu negocio?

Nosotros compramos el litro de alcohol etílico a $140, que lo podríamos vender tranquilamente a $200 el litro en un mercado barrial.

Para lanzar nuestro negocio compraremos varios litros de alcohol y crearemos varias botellas de alcohol etílico de diferente graduación que las venderemos a las personas que se comuniquen con nosotros por medio de Facebook o del boca a boca, también le venderemos a un supermercado cercano.

¿De cuánto son tus estimaciones de gastos que tu negocio tendrá inmediatamente después de su lanzamiento, en tres meses, en seis meses y en un año?

Como anteriormente mencione, el litro de alcohol nos cuesta un total de $120, al principio compraremos unos 10 litros que creemos venderlos fácilmente, como vaya transcurriendo los pedidos aumentamos o disminuimos la cantidad de suministros. También hay que sumarle a esto el precio del envase y la etiqueta de este que elevaría el precio.

El valor de todo esto lo pienso pagar con el plan progresar que nos da el gobierno por estudiar siendo mayores de edad.

¿De cuánto son tus estimaciones de ingresos que tu negocio tendrá inmediatamente después de su lanzamiento, en tres meses, en seis meses y en un año?

Nuestras expectativas con el negocio es que tendrá remuneración a corto plazo que no será exagerada, pero nos servirá para poder seguir con el proyecto y ampliarlo, creemos que podríamos generar una ganancia de un cuarto más del dinero invertido en el alcohol, tendremos que movernos en varias zonas ya que este producto tiene su tiempo de duración y para vender nuevamente el alcohol a una misma persona habría que esperar a que se lo termine, pero confiamos en que reelegirán a nuestro alcohol por su precio, calidad y servicio.

En un año espero haberlos establecido en varias zonas y que nuestro producto sea esencial en los mercados y que podamos vender cantidades fijas cada cierto tiempo, lo bueno del proyecto es que no es un trabajo de tiempo completo pero si es buen complemento.

**Crea un plan de acción respondiendo:**

¿Cuáles son los ítems de acción y tareas que necesitas completar ahora? ¿Cuáles son tus hitos futuros? ¿Que se necesitara lograr para alcanzar esos objetivos?

PRIMEROS OBJETIVOS

Actualmente hay que completar los ítems de la creación del producto y el diseño de la página web que son previos al lanzamiento del producto.

Luego del lanzamiento habría que crearse cuentas en páginas de compra y venta y también en redes sociales para que el producto pueda llegar a las personas.

SEGUNDOS OBJETIVOS

Para poder cumplir los segundos objetivos los primeros tienen que dar resultado, ¿cómo?, obteniendo ganancias al aplicarlos.

Mejorar la página web para que le aparezca a un gran número de personas, también se podría contratar a alguien que se encargue de administrar las redes y la publicidad en estas.

Mejorar la adquisición de los materiales a implementar por medio de distribuidores y asociarnos a ellos, también desarrollar diferentes tipos de productos relacionados con el alcohol etílico como alcohol en gel.

TERCEROS OBJETIVOS

Aplicar un sistema de venta mejorado y expandirnos a más lugares, también asegurarnos compradores.

# Plan de Marketing:

DEFINICIÓN DEL NEGOCIO:

Nos encontramos en un negocio de venta de alcohol etílico de 70° y de 96°, la cantidad de graduación de alcohol dependerá del uso que le quiera dar el cliente, hablando del cliente, seremos los proveedores de alcohol a un supermercado chino barrial que no comprara al por mayor grandes cantidades de alcohol; también, venderemos a las personas directamente por envió, estas personas se enteraran de la venta de nuestro producto por recomendaciones y por nuestra página de Facebook y demás redes sociales.

Estaremos dispuestos a proveer alcohol a los demás mercados y kioscos que nosotros vayamos contactando y demostrando por qué tienen que comprar nuestro alcohol.

Nuestro alcohol será comprado a grandes cantidades a nuestro proveedor principal y no tendremos problemas en cuanto a cantidad, además, por ahora no tenemos competencia fuerte en nuestra zona, ya que los alcoholes que venden en el supermercado son de una mala calidad y no son atractivos para el cliente.

## Objetivos a alcanzar:

Tendremos como objetivo:

* Atraer al cliente a nuestro producto.
* Tener un mayor alcance en redes sociales y en locales
* Vender nuestro producto en mayores cantidades
* Tener mayor cantidad de nuestro producto

## Estrategias propuestas para alcanzar cada objetivo

* Mejorar la presentación del alcohol, con una etiqueta con buen diseño.
* Incorporar nuevos canales para la distribución.
* Creación de Redes Sociales para promocionar el producto.
* Creación de ofertas dependiendo la cantidad de alcohol a vender
* Agregar una característica que lo vuelve único, a parte del precio y la calidad
* Mejorar el sistema de envío del alcohol de nuestro productor a nosotros.

## Tácticas a utilizar en cada estrategia:

* Crearemos una etiqueta a nuestro producto que sea llamativa y transmita confianza, calidad y profesionalismo.
* Iremos tienda por tienda mostrando nuestro producto y preguntando si quieren comprarlo para re-venderlo
* Crearemos cuentas en redes sociales como Facebook para promocionar nuestro producto, ingresamos en grupos de compra y venta para darnos a conocer.
* Con estas ofertas lograremos que los mercados compran grandes cantidades de alcohol y a cambio le bajaremos el precio de compra.
* Podremos comprar en mayores cantidades mejorando el traslado de nuestro producto desde nuestro proveedor a nosotros, esto lo podríamos hacer si más de un vehículo pasará a retirar la compra o si contratamos a alguien para que lo traslade.

## Plan de acción:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Acciones | ACTIVIDADES | RESPONSABLES |
| Disponer de un plan maestro para la venta de alcohol etílico  (preparación y desarrollo antes de las ventas). | Diseño de imagen de marca | Equipo CMG  (Ciro, Gonzalo y Martín)        Equipo CMG  (Ciro, Gonzalo y Martín) |
| Contacto en las principales redes sociales y métodos de |
| contacto (Facebook, Instagram, WhatsApp y Mail) |
| Disponer de un distribuidor de buena calidad. |
| Imprimir etiquetas para cada envase con un diseño personalizado. |
| Mantener y conseguir a nuestros compradores | Conseguir primeros socios |
| Crear sistema de descuentos y ofertas para mantener a los socios |
| Expandirnos a nuevas zonas |

## Esquema Organizacional:

* Encargados del Marketing
* Envasadores
* Repartidores
* Vendedores

## Funciones:

Encargados del Marketing: Son los encargados de aplicar un conjunto de prácticas y principios que tienen como objetivo principal aumentar el comercio, especialmente la demanda.

Envasadores: Son los encargados de envasar el producto para que este esté en condiciones de ser entregado al destinatario.

Repartidores: Son los encargados de transportar la mercancía desde el comercio al domicilio del consumidor

Vendedores: Son aquellas personas que tienen encomendada la tarea de la venta de nuestro producto, tienen que tener en claro lo que ofrece nuestro servicio y recomendarlo a los futuros compradores.

## Inversión:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alcohol | 1 Litro | 5 Litro | 1/2 Litro | Diluido 70% |
| Compra | $ 123 | $ 600 | $ 62 | $ 20 |
| Envase | $ 16 | $ 30 | $ 15 | $ 40 |
| Etiqueta | $ 2 | $ 2 | $ 2 | $ 1 |
| Total | $ 141 | $ 632 | $ 79 | $ 61 |
| Total Cliente | $ 200 | $ 1.000 | $ 100 | $ 100 |
| 20x | $ 190 | $ 860 | $ 90 | $ 90 |

El Alcohol diluido necesita Gatillo, Bomba Sprite y MIni Ticker para el envase.

# ***Comercial***

## Definición del producto:

El producto elegido para nuestro microemprendimiento es Alcohol Etílico de 96°. Este servicio consiste en la venta de Alcohol Etílico con una graduación de 96°, también vendemos Alcohol Etílico de cereal con graduación de 96°.

## Packaging:

Nuestro producto será vendido en botellas de 1Lt y 5Lts, con su respectiva etiqueta.

# 

# ***Etapas de Desarrollo del Producto***

Clasificación del producto (Venta de Alcohol Etílico):

1) Por su naturaleza: tangible

2) Por las características del producto: Bienes de especialidad

3) Por su forma de compra: Alcohol Etílico de consumo básico

Etapas del desarrollo del producto:

1. Generación de ideas:

Entre los integrantes del grupo discutimos entre varias propuestas que se podrían realizar, terminamos optando por la venta de alcohol etílico ya que no gastamos demasiado tiempo y con una inversión pequeña de capital la podríamos realizar, además de ser bastante rentable porque se utiliza todo el año y no habría muchas pérdidas, también tuvimos en cuenta de que no ganaríamos una gran cantidad de dinero pero a este lo veríamos de una manera rápida.

1. Desarrollo del producto:

\* Idea del producto: Venta de Alcohol Etílico

\* Concepto del producto: Alcohol Etílico de 96° y Alcohol Etílico de Cereal de 96°.

\* Imagen del producto: Alcohol de buena calidad.

1. Definición del programa de marketing:

Nos centraremos a vender por las redes sociales y a mantener una buena imagen para ser recomendados y aprovechar el boca en boca. También ofreceremos nuestro producto a mercados y kioscos para que lo puedan vender.

# ***Análisis de Mercado***

## **Fortalezas:**

Producto con un bajo coste de mano de obra y de recursos.

Epidemia, la cual aumenta la necesidad de este producto.

## **Debilidades:**

Falta de experiencia en el mercado.

## **Oportunidades:**

Necesidad del producto.

Tendencias favorables en el mercado.

## **Amenazas:**

Mucha competencia que ofrece su producto a un precio económico pero no de la misma calidad.

## **Análisis:**

En conclusión, en estos días de pandemia, y que por lo que se ve va a durar un tiempo más, aumentará considerablemente la necesidad de este producto.

Pero habrá una muy fuerte competencia en el mercado, por lo que tendremos que desarrollar un muy buen producto que se diferencie de la competencia.

# ***Nuestra Marca Personal***

**Nombre de la Empresa:**

CMG (Las iniciales del nombre de cada integrante).

## **Nombre del Producto:**

Alcohol F+ (Nos pareció un buen nombre).

## **A quién va Dirigido:**

Nuestro producto está pensado para todas las personas que quieran comprarlo, creemos que los mayores compradores serán personas adultas.

## **El logo:**

### Logo de la Empresa:



### Etiqueta del Producto:

### 

### Logo del Producto:



## **El Slogan:**

‘Sácale la corona al Virus’ – Alcohol F+

## **Publicidad**

### Nuestras Redes

**Instagram:** <https://www.instagram.com/alcoholcmg/>

**Facebook:** <https://www.facebook.com/Alcohol-Etilico-F-108165671104843>

## **Tarjeta de Presentación:**

## 

# ***Conclusión***

Después de un largo tiempo en varios tipos de proyectos que debido a su complejidad no pudimos realizar, logramos encontrar una idea simple y que encaja mejor con nuestros conocimientos, a la vez que útil y necesaria para la situación en la economía actual. Gracias a este proyecto aprendimos mucho mejor a organizarnos para repartir el trabajo, mejorar nuestro compromiso con el proyecto y colaborar como un equipo de trabajo.

Hemos alcanzado gran parte de las expectativas para nuestro pequeño emprendimiento, vendiendo a bastantes personas y alcanzando un buen público para seguir mejorando para llegar a más personas.

Vemos nuestro emprendimiento como algo rentable, y con la publicidad adecuada y trabajo duro, podremos mejorar como empresa para la inserción exitosa en el mercado llegando a grandes ventas en el futuro.