

INFORMACIÓN GENERAL

1. Nombre del proyecto:

MHOAS, Mobiliario Ecológico.

2. Problemática que resuelve:

Ante el aumento de la contaminación que se puede ver claramente en nuestro medio; considero de total importancia proponer una solución alternativa a la manera en que afrontamos esta situación, en conjunto de atender a la población en situación de pobreza (que representa casi el 50% en todo el estado de Yucatán).

3. Idea de negocio:

Consiste en la fabricación y venta de mobiliario ecológico; mobiliario elaborado a base de la reutilización y reciclaje de diversos materiales; principalmente cartón, papel y plástico, los cuales son materiales que a través de un tratamiento pueden ser aprovechados. La elaboración de este tipo de mobiliario, al ser hecho totalmente a mano, puede considerarse un trabajo artesanal, por lo que, sería un negocio redituable; sin embargo, la finalidad del proyecto va más allá de generar utilidades; ya que también se planea abordar a la población marginada a través de diversos programas de apoyo.

GIRO

4. Industria o categorías en las que se desempeña el proyecto:

Vivienda / Servicios para el hogar
Sustentabilidad / Medio ambiente

5. Ciclo de vida en el que se encuentra el proyecto:
Idea de negocio.

ESCALABILIDAD

6. Descripción del Mercado:

Edad:

Adolescentes

Adultos

Adultos mayores

Género:

Femenino

Masculino

Nivel de ingresos:

Bajo

Medio

Alto

Tipo de población:

Rural

Urbano

Localidad

Alcance geográfico:

Región

País

7. Competencia directa:

En el país sólo hay una empresa que realiza la misma actividad (elaboración y venta de mobiliario ecológico), pero se ubica en el estado de Querétaro, por lo que el

mercado de la parte sur del país podría ser abarcado por MHOAS.

8. Competencia indirecta:

Empresas que se dedican a la venta de mobiliario de materiales tradicionales (madera, metal, plástico no reciclado).

9. Porcentaje de participación de mercado inicial:

Del 11% al 30%.

10. Porcentaje de participación de Mercado deseado:

Del 51% al 70%.

11. Crecimiento:

- 1 - Asistencia a programas de aceleración de ideas de alto impacto.
- 2 - Elaboración de prototipos.
- 3 - Publicidad el proyecto.
- 4 - Búsqueda de financiamiento e inversión.
- 5 - Elaboración de los procesos de trabajo de la empresa para llevar un control de los avances del proyecto.
- 6 - Expansión del mercado.

IMPACTO SOCIAL

12. Tipo de impacto de la idea:

A través de una plataforma web, el cliente puede realizar su propio diseño de mobiliario ecológico y MHOAS lo lleva a cabo. El cliente recibe beneficios incluso al llevar parte del material que se usará para la elaboración de su mobiliario y con eso se inculca la cultura del reciclaje y reutilización.

13. A quién beneficia la idea:

Cliente, es una persona (hombre o mujer), estudiante lejos de casa, egresado de alguna universidad, empleado, empresario, parte de una familia; con la necesidad de vestir un hogar, departamento o negocio; que tiene gustos refinados, busca la originalidad, lo hecho a la medida y que contribuya al cuidado del medio ambiente o que tenga un costo económico (en caso de estar iniciando la independencia personal). El nivel socioeconómico de Cliente, va desde A, B, C+, C-, D+, (pudiendo atender a través de programas sociales incluso a las clases D-, E); vive en la ciudad de Mérida o sus alrededores, planea contratar diferentes servicios y adquirir nuevos productos para su hogar; Cliente se sustenta solo y su edad está entre los 18 y 50 años. Lo motiva la tecnología, moda, ecología, lectura, estatus y vida saludable. Algunas restricciones podrían ser: No tener un trabajo formal o ingresos bajos. Es extrovertido, creativo, inteligente y seguro.

INNOVACIÓN

14. Propuesta de valor:

- Buen precio
- Innovador
- Buena calidad
- Diseño funcional / Atractivo
- Respeto el medio ambiente
- Publicidad efectiva
- Facilidad de manejo
- Confiabilidad de que es un producto seguro

15. Tipo de innovación:

A través de una plataforma web, el cliente puede realizar su propio diseño de mobiliario ecológico y MHOAS lo lleva a cabo. El cliente recibe beneficios incluso al llevar parte del material que se usará para la elaboración de su mobiliario y con eso se inculca la cultura del reciclaje y reutilización.

ORGANIZACIÓN

16. Modelo de negocios:

Venta de producto o servicio.

17. Misión:

Poner al alcance del usuario, mobiliario económico y original realizado con materiales reutilizables, en beneficio del consumidor y su medio ambiente.

18. Visión:

Ser la empresa de mobiliario ecológico más importante en el sureste mexicano; reconocida por su labor social hacia la población de escasos recursos y su compromiso hacia el cuidado con el medio ambiente.

19. Plan de comunicación al mercado:

- Recomendación de boca en boca
- Venta directa
- Participación en eventos
- Revistas
- Radio
- Redes sociales
- Página de internet
- Participación en blogs

20. Precio de venta:

Varía según el tipo de mobiliario, diseño y personalización por el usuario; manteniendo un costo menor al del mobiliario tradicional.

VIABILIDAD

21. ROI:

Más barato.

22. Inversión Inicial:

Se estima \$600 000.00 destinado a la adquisición de materia prima y maquinaria especial para el tratamiento de los materiales de reutilización.

23. Capacidad instalada:

Dependiendo del tipo de mobiliario, se producen alrededor de 20 muebles mensualmente.

SOSTENIBILIDAD

24. Proyección de ventas:

Primer año:

\$300 000.00

Segundo año:

\$700 000.00

25. Utilidad neta:

30% sobre el costo de venta.

26. Punto de equilibrio:

13 productos.