

RECILL  NT  S

PRESENTADO POR:

ESTUDIANTES: Cuervo León Angie Daniela

Gomez Bustos Maria Camila

PRESENTADO A:

DOCENTE: Méndez Pinzón Manuel

GRUPO: 10110

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR

CUN

Bogotá, 18 de Mayo de 2017

INTRODUCCIÓN

1. JUSTIFICACIÓN

Esta idea de negocio resulta después de haber indagado sobre las ideas que el gobierno propone de generar Empresas, y resultado de la misma se llevó a cabo la creación de una Empresa o idea de negocio que permita reconstruir las llantas. Para darle un nuevo proceso de industrialización y convertirlos en nuevos objetos tales como lo son Muebles y Enseres para uso de las personas.

Los motivos además que nos llevaron a realizar esta idea de negocio es contribuir con el medio ambiente ya que estamos reutilizando materiales que ya desechamos para darles una nueva transformación y darles otro uso que favorezca a las personas y al medio en su entorno, ya que hoy en día se está acabando con los árboles y la vida de los bosques y nuestra idea busca es disminuir la tala de Árboles y recolectar estos productos para transformarlos en Preciosos Muebles y enseres.

ANTECEDENTES

Existen muchos antecedentes sobre nuestra idea de Negocio y todos resultan ser muy positivos y que no han fracasado un ejemplo de ello es el grupo **Grupo Recyhul**, Se trata del acopio y **reciclado** de llantas y hule de todo tipo, que al pasar por un proceso de trituración, se pulverizan para que su reutilización en la fabricación de suelas de zapatos, mouse pad, macetas, mangueras, juegos infantiles, loseta o para la pavimentación de avenidas y carreteras.

Requerirás un espacio amplio para almacenar las llantas; costales para almacenar el polvo y arena plástica, y un vehículo de carga para **transporte**. Además del hule, el alambre de acero y

de las cuerdas de nylon se puede vender a empresas fundidoras.

<http://www.soyentrepreneur.com/100ideas/2008/10/reciclaje-de-llantas/>

“En los tiempos de crisis que vivimos para algunas familias es impensable el poder adquirir muebles, por eso hoy quiero hablar de reciclaje, reciclar objetos que tenemos y que no nos prestan ningún servicio y transformarlos en otros objetos que puedan cubrir nuestras necesidades es una alternativa en tiempos difíciles, y en esta ocasión nuestra estrella principal son las llantas ya que en la mayoría de las veces cuando cambamos las llantas usadas de los vehículos, estos siempre terminan en la basura”

http://decoracion.facilísimo.com/blogs/ideas-practicas/muebles-con-neumaticos-reciclados_900009.html por esto, lo que queremos hacer es transformar estas llantas en cosas útiles para el hogar.

2. DESARROLLO DE LA MATRIZ ESTRATEGICA

2.1. Descripción de la idea de negocio

Nuestros productos están basados en contribuir con el medio ambiente, ya que lo que proponemos es realizar muebles a partir de llantas ya desechadas. Lo que se quiere lograr es recogerlas, hacerles un proceso de descontaminación y pintarlas o transformarlas en el producto final para cada uno de los clientes de RECILLANTAS, para que así no sigan contaminando el medio ambiente, ni que sirvan como medio para la creación de insectos que transmiten enfermedades.

También lo que se busca es la creación de empleos dignos, con todas las prestaciones de ley a aquellas personas como son los recicladores que serán los encargados de recolectar la materia principal como lo son las llantas.

Por lo tanto lo que queremos llevar a cada uno de los hogares colombianos son muebles elaborados a base de llantas para la decoración personalizada en nuestros hogares; darle la oportunidad a que nuestros clientes puedan tomar la decisión de elegir el tipo, la forma y el tamaño de cada uno de los productos que estamos ofreciendo.

Ver anexo 1 Galería

2.2. Logo



2.3. Slogan

Siempre apoyando tú arte.

2.4. Identidad estratégica

Lo que buscamos con empresa RECILLANTAS, es contribuir con el medio ambiente, dar empleo a personas como recicladores y madres cabeza de familia; reutilizando llantas ya

desechadas, para entregarles a nuestros clientes productos únicos, personalizados y de calidad, para el hogar como: juegos de sala, comedores y puf.

2.5. Futuro preferido

Lo que RECILLANTAS desea para el 2020 es llegar a hacer una empresa líder no solo en Bogotá sino en los municipios cercanos, dando a conocer cada uno de los productos que ofrecemos.

2.6. Objetivo general

Concientizar a la gente que con ejemplo de nuestro proyecto se puede reutilizar las llantas para utilizarla como un beneficio para cada uno de nuestros hogares así tomara conciencia de lo importante que es reciclar como el proceso para la preservación de los recursos naturales. Esto creara empleos así poder lograr ser una marca reconocida.

2.7. Objetivos específicos

- Formar un grupo de reciclaje que permitan fomentar el trabajo en grupo al mismo tiempo contribuir con el medio ambiente mediante la recolección de las llantas.
- Incrementar las ventas mensuales en un 2%.
- Vender 500 productos antes de finalizar el año.
- Obtener una rentabilidad anual del 10%.
- Aumentar el número de trabajadores de 8 a 10 trimestralmente o semestralmente.

- Adquirir 2 nuevas maquinarias para el segundo semestre.
- Abrir 3 nuevos locales comerciales para el primer trimestre del próximo año.

2.8. Valores

Los valores que vamos a nombrar a continuación son aquellos que nos ayudan a reconocer a RECILLANTAS como una empresa con tres valores fundamentales, los cuales nos identifican.

Calidad: Es el valor agregado que nosotros le daremos a el producto, capacitaciones que nuestros empleados le den el manejo adecuados a las materias primas.

Seguridad: De entregar a nuestros clientes un producto descontaminado, capaz de sostener los procesos adecuados tanto para las personas como para los activos y bienes de RECILLANTAS.

Responsabilidad: RECILLANTAS será reconocida por la responsabilidad de entregar a sus clientes los productos comprados, como ellos escogieron el modelo, color y tipo; entrega oportuna del producto.

2.9. Análisis de PESTEL

P: Las diferentes políticas de gobierno ya que esto nos perjudican en nuestra producción ya que pueden impedir la recolección de llantas para hacer de ellas otro uso

E: El procesamiento del producto tenga alzas en los precios

S: Cambio de gustos de la sociedad frente a la novedad de nuevas modas

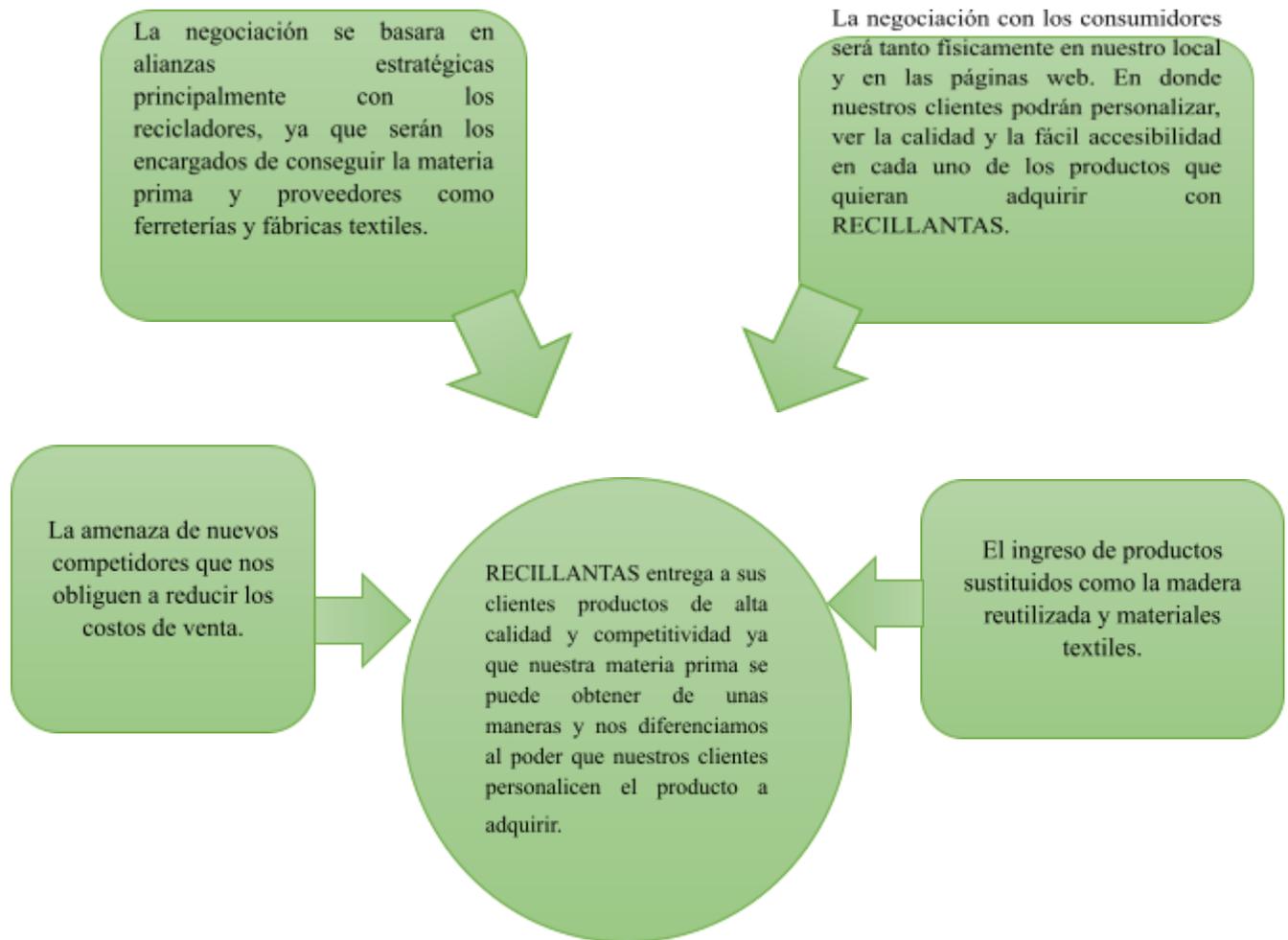
T: Cambios tecnológicos como el uso de internet hará que nuestra empresa sea más reconocida pero también la de la competencia

E: Las personas tengan la necesidad de ir a cambiar las llantas de sus vehículos en los concesionarios o sitios estipulados

L: La creación de una nueva ley donde prohíban el uso de la recolección de llantas

2.10. Análisis de Porter





Lo que podemos concluir con el análisis porter es que debemos buscar primeramente la fidelidad de nuestros proveedores y de los encargados de recoger las llantas, darle la oportunidad a nuestros clientes de no solo de escoger sino de personalizar tanto en forma, tipo y tamaño; cada uno de los productos que ellos desean adquirir con nosotros.

2.11. Matriz de análisis de campos de fuerzas

Las fuerzas inductoras en RECILLANTAS pueden llegar a ser:

- El incremento de los precios de las materias primas.
- Cambios en los proveedores.
- Preferencias de los consumidores.

Las fuerzas opositoras de RECILLANTAS pueden ser:

- La competencia de los muebles tradicionales.
- Los contratos hacia las personas encargadas del reciclaje.
- Los clientes.

2.12. Matriz de Despliegue estratégico Generativa

Las estrategias que vamos a implementar en cuanto a la matriz de campos de fuerzas son:

- Reajuste de precios de venta, proporcional a los precios de las materias primas.
- Ofrecer los productos llamativos, personalizados para que RECILLANTAS pueda contar con la fidelidad de sus clientes.
- Encontrar varios proveedores que garanticen la calidad de los productos para la transformación.

- Motivación hacia los empleados de la empresa.

2.13. Análisis DOFA

Ver anexo 2

2.14. Modelo canvas

Ver anexo 3

2.15. Cadena de Valor

Con la cadena de valor podemos observar es la manera como se planea llevar el proceso desde la recolección de la llantas hasta la venta del producto final a nuestros clientes.

Los que se van a encargar de la recolección de las llantas son los recicladores previamente contratados, darles capacitaciones para que cada vez que mejore el manejo que se le van a dar a las materias primas. Vamos a usar la tecnología para que nuestros clientes puedan realizar sus pedidos y personalizar sus productos a través de las páginas web.

INFRAESTRUTURA DE LA EMPRESA:
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS: Principalmente vamos a contar con los recicladores que son los encargados de recolectar las llantas, capacitaciones del manejo que se le debe dar a la materia prima.

DESARROLLO DE TECNOLOGÍA: Nuestro producto va hacer personalizado por cada uno de nuestros clientes, para esto vamos a utilizar tiendas y páginas web.

COMPRAS: Recolección de las llantas, compras de las pinturas, material textil para realizar la personalización del producto deseada por nuestros clientes. Páginas web y maquinas necesarias para la realización de nuestro producto final.

LOGÍSTICA	OPERACIONES	LOGÍSTICA	MARKETING	SERVICIOS
INTERNA		EXTERNA	Y VENTAS	POST VENTA
Recolección de las materias primas como lo son las llantas, compra para realizar la personalización de los productos, listado de productos ya vendidos.	Transformación de las llantas recicladas en los muebles.	Tener un manejo en nuestros depósitos adecuado para mantener el producto en las condiciones en las cuales salió de fábrica, inventarios.	Publicidad de nuestro producto en páginas web y tiendas, con promociones como gratis entrega.	Ofrecer un tipo de instalaciones de nuestros productos, además tener una parte dentro de nuestra página web un sitio para quejas y reclamos, para así cada día mejor más nuestro producto.

2.16. Estrategia competitiva

- RECILLANTAS lo que desea es que todas las personas puedan tener acceso a la compra de nuestros productos, ofreciendo precios bajos.
- Que nuestros clientes también nos puedan conocer en redes sociales, y ahí puedan observar catálogos de nuestros productos.
- Ofrecer productos personalizados, sobre medidas y entregas en menor tiempo.
- Darles un empleo digno a los reciclados de las llantas es decir, con contratos.
- Los clientes de RECILLANTAS puedan contar con respuestas eficaces y eficientes no solo de las redes sociales sino también de líneas telefónicas.

3. ESTUDIO DE MERCADOS

Lo que RECILLANTAS busca con este estudio de mercados es ver en qué parte de la ciudad de Bogotá es viable vender nuestro producto como los comedores, juegos de sala y puf en la tiendas y en páginas web. Ver qué tipo, forma, color y estilo de muebles son los que desean las personas, que tipo de clientes nos vamos a enfocar, como vamos a dar a conocer nuestro producto y como lo vamos a vender.

3.1. Objetivos del Estudio de Mercados

- Encontrar la mejor zona en Bogotá para el lanzamiento y tienda.

- Cuales personas van a hacer nuestros principales clientes.
- Los tipos de colores que son de más llamativos para nuestros clientes.
- La manera de llegar a nuestros clientes a través de páginas web.
- La forma de cómo vamos a llegar a nuestros clientes en cuanto a promociones.

3.2. Definición del mercado objetivo

Nuestra idea de Negocio pertenece al Sector Industrial, ya que vamos a transformar elementos, es decir darle otro uso. Por tanto primero nos vamos a enfocar hacia Bogotá y después pretendemos expandirnos hacia los municipios cercanos a la Ciudad.

Nuestro producto pretende generar ingresos a personas como recicladores, ya que serán los encargados de recoger las llantas.

La adquisición de los diferentes productos contara con una gran accesibilidad como la facilidad de comprarlos por su bajo valor y porque las personas podrán personalizar con los productos que ellos desean adquirir.

3.3. Metodología de Investigación

ENCUESTAS

Se define la encuesta como una herramienta que permite reunir datos entrevistando a una muestra de personas que a su vez representan a una población mayor pero que gozan de

características similares en términos que el evaluador previamente analiza y así poder obtener información para realizar una investigación en concreto.

La encuesta, estará compuesta por veintitrés (23) preguntas que nos ayudan a determinar la viabilidad de la introducción y venta al mercado de RECILLANTAS, para el análisis de la información recolectada se utilizarán técnicas que permitan interpretar con exactitud la información obtenida, también se realizará una tabulación a las encuestas y una representación en gráfico de torta y barras, que nos va a ayudar y facilitar una comprensión y análisis más exacto de los resultados obtenidos en las encuestas.

Lo que podemos concluir es que las personas con las que mayores ventas vamos a tener son las mujeres entre los 18 a 24 años, seguidas de las mujeres de 30-40 años. Y que aquellas mujeres tienen un grupo familiar de 1 a 3 personas.

Nuestros clientes pueden llegar a tener una mayor atención a los productos de RECILLANTAS ya que en nuestras encuestas quedó demostrado que lo que más les llama la atención es en la forma como pueden personalizar sus productos a comprar.

Los valores en los cuales encontramos que nuestros clientes están dispuestos a pagar por:

- Un comedor entre los 400.000 a 500.000
- Un juego de sala entre los 500.000 a 700.000
- Un puf entre los 80.000 a 120.000

Ver anexo 4 de los resultados de las encuestas

3.4. Análisis de Investigación

Objetivo General: Investigar e identificar el mercado del producto y la factibilidad; rentabilidad de una empresa la cual está hecha de productos reciclado como lo son las llantas.

Objetivos Específicos: saber quiénes son los clientes para adquirir el producto, obtener información acerca del precio el cual la gente desea pagar por nuestro producto, diseñar el producto de acuerdo con las necesidades del cliente; saber por que canales de promoción y distribución del producto les gustaría a nuestros compradores comprar el producto,

La investigación se hizo mediante el método encuesta; se enfocó fundamentalmente en el reconocimiento de nuestra empresa; el objetivo que quería encontrar las personas comprar y de sus preferencias. Se concluyó que el mercado muestra que más del 80% de las personas encuestadas comprarían de nuestro producto por ser económico; hecho por llantas recicladas y así contribuirán con el medio ambiente el cual van más por la calidad que por la marca que una gran probabilidad de compra porque podan diseñarla al gusto de cada comprador: se evidencia que la mayor compra de estos productos están en la primera de mayo en donde es una gran probabilidad que ellos compren nuestro producto y claramente la gente está influenciada por la internet en donde notifican que comprarían más de un 70 % por vía internet.

La investigación utilizada para el proyecto se buscó obtener mayor profundidad y datos específicos acerca de lo que la gente está a la expectativa de nuestro producto así ya lo hayan visto en nuestra ciudad aunque se evidencia que pocas empresas son nuestra competencia. se realizó más allá de esta investigación para saber más de las empresas de reciclaje en donde se

evidenció que La Secretaría de Ambiente y el Distrito fueron los primeros preocupados por el destino final que estaban teniendo las llantas desechas en la ciudad de Bogotá y patrocinó un estudio para encontrar la mejor solución a estas llantas, así nos dimos cuenta que nuestra empresa podría ser apoyada por la secretaria del medio ambiente; de igual forma como el IDU realizó el manual para la aplicación de esta mezcla asfáltica mejorada con caucho, donde entre otras 39 características estable que el tamaño del grano debe ser igual o inferior a 0,5 mm.. Según el ingeniero Juan Pablo Nieto, el objetivo es que esta mezcla sea aplicada inicialmente en las vías más importantes de la ciudad que son las vías arteriales. La aplicación del asfalto – caucho estaría a cargo de los contratistas de obras civiles que se encuentran agrupados en los diferentes consorcios que agrupan los Distritos de Conservación. En Colombia ya existe una empresa llamada Mundo Limpio, ubicada en El Carmen de Viboral Antioquia, esta empresa está realizando diferentes tipos de reciclaje, y uno de ellos, es el reciclaje de llantas a través de su trituración y su principal cliente es Manufacturas de Producción Industrial Ltda

4. PLAN DE MARKETING

Se tienen en cuenta aspectos importantes al momento de estudiar que factible es la rentabilidad de nuestra empresa Recillantas, análisis del sector, análisis DOFA, los planes de marketing. Se realizó el análisis del entorno utilizando las herramientas PESTEL, donde se observó que el reciclaje está siendo promovido por el actual gobierno de la ciudad de Bogotá, contribuyendo a que los factores políticos y legales sean favorables para la implementación de este plan de negocio. De igual manera se realizó un análisis del sector teniendo en cuenta el modelo de competencia de las 5 fuerzas de Porter (Porter,1980), llevándonos a concluir que el poder de negociación de los clientes es alto y que las bodegas de reciclaje ya existentes y las nuevas

empresas que se están creando similares a la nuestra, fueron reglamentadas mediante el Decreto Distrital 456 del 27 de octubre de 2010. Como resultado de la elaboración del plan de marketing se determinó que el mercado objetivo son las ciudades del noroccidente de Bogotá como así desea que la mayoría de compradores que este situada nuestra empresa (primera de mayo) concluyendo que desde el punto de vista económico financiero este plan de negocio es viable

4.1. Objetivos del Plan de Marketing

- Uno de los objetivos es mirar si va hacer rentable nuestra empresa
- Que competencia tenemos
- Que genera nuestro producto a los compradores
- Si satisfacen las necesidades
- ver maneras en la que los clientes tengan mayor recordación con nuestra marca
- Lograr una mejor comunicación entre consumidor y la empresa, para poder saber más acerca de sus inquietudes y mejoras para el producto
- Mejorar nuestros productos de la empresa de tal forma que se logren añadir nuevas características y mejoras para hacerlos más atractivos a nuestros compradores
- Hacer de nuestra empresa una marca reconocida a niveles nacional e internacional

4.2. Estrategia del Producto

El producto está hecho por llantas recicladas de caucho reciclado, de muy fino tamaño y grosor especialmente para facilitar su proceso de adición a la mezcla asfáltica, de acuerdo con las características exigidas por el IDU en su Resolución número 3649 del 16 de Septiembre de 2009. El grano de caucho reciclado es de gran calidad, libre de metal y residuos textiles. La mezcla asfalto caucho a diferencia del asfalto convencional ha demostrado tener ventajas de mayor rigidez a elevadas temperaturas, mejor elasticidad que le permite tener una gran resistencia a la formación de fisuras trayendo como consecuencia una mayor vida útil y menores costos de mantenimiento.

4.2.1. Estrategia de Marca

Nuestra estrategia de marca es un nombre que tenga que ver con nuestro producto y que no sea un nombre raro o extraño para las personas lo que deseamos es que nuestra marca no se les olvide a nuestros compradores

Así nos posicionaremos en la mente de los consumidores. Tiene que ser el nombre apropiado que sitúe el producto en un lugar destacado i atractivo sobre la memoria de los individuos como lo es recillantas es un sonido agradable; fácil de pronunciar, no es nombre que cualquier empresa puede tener o tiene es fácil de reconocer y recordar.

4.2.2. Estrategia de Empaque

El empaque que vamos a utilizar para nuestros productos, en la forma de transportarlos es colocarlos en estibas y envolverle en la parte externa con vinipel para proteger el producto y para tener una mayor facilidad en la manera de movilizar nuestros diferentes productos.

4.2.3. Estrategia de Servicio Postventa

Una estrategia de postventa es cuando ellos realicen una compra o una consulta de nuestro producto se le enviara al correo electrónico todas las promociones o nuevos productos que lancemos en nuestra empresa; está enfocada sobre el concepto de personalización y satisfacción.

Servicio antes de la venta: En este primer contacto con el cliente se busca que la amabilidad y el trato preferencial por los clientes que estén dispuesto a conocer de nuestra empresa

También se quiere ofrecer la posibilidad de tener la trazabilidad de activos recuperables de tal manera que el cliente puede saber cuál es el origen del producto.

Servicio durante la venta: Relación directa y personalizada con el comprador.

Servicio post venta: manejar garantías.; retroalimentación del cliente a través del servicio telefónico, e-mail, en las oficinas y también se manejara asesorías personalizadas de nuestra fabricación de muebles para el hogar.

4.3. Estrategia del precio

Para entrar al mercado se utilizará una estrategia de precio menor al de nuestros competidores, el proyecto pretende cobrar en donde se va ofrecer juegos de sala; de comedor entre otros partir de \$400.000 el cual va generar rentabilidad para nuestra empresa y para los compradores

Esta estrategia busca dar a conocer nuestra empresa y producto y así obtener un buen número de clientes. Ya que los canales de recolección que se utilizaran, garantizaran un volumen constante de materia prima, por lo tanto también es posible responder cumplidamente por los pedidos demandados.

4.4. Estrategia de Publicidad

Para mayor aceptación en el mercado, se hará vallas publicitarias, se entregaran folletos; revistas gratis para el lanzamiento de 4nuestra empresa como también al lanzamiento de nuevos diseños de nuestro producto cada vez que se realice una innovación de nuestro producto; se realizara un convenio con empresas radiales para que le den publicidad a nuestro producto y se ofrecerán diferentes descuentos en fechas especiales.

4.4.1. Plan de Medios

Se creará una página web para el proyecto, donde los clientes pueden realizar sus pedidos y consultar características del producto.

4.5. Estrategia de Promoción

Para una mayor aceptación en el mercado se ofrecerán diferentes descuentos de acuerdo a las fechas especiales que tenemos durando el año de igual forma por la fidelidad de los clientes. Así mismo se buscara una promoción con las personas que lleven llantas a nuestra empresa el cual estén en buen estado se les hará un descuento en la compra del producto.

4.6. Estrategia de Distribución

A nuestra tienda de muebles se utilizarán también como distribuidores empresas dedicadas a la compra de muebles reciclados de la ciudad de Bogotá y empresas que comercializan materias primas para la industria del caucho, ampliando de esta manera la cobertura de puntos en la ciudad y facilitando al cliente la fácil y rápida adquisición del producto.

No solo tendremos un punto de distribución a medida que tengamos más demanda será más rápido poder tener más tienda en diferentes puntos en la ciudad.

4.7. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección en ventas la podremos observar en el anexo 5

5. CONCLUSIONES

- Nuestro proyecto está enmarcado en la regla de las 3R's (reducir, reciclar y reutilizar); la cual tiene como objeto reducir el volumen de basura generada en municipios, ciudades, entre otros.
- Lo que buscamos como empresa es ayudar al medio ambiente, ya que con la transformación de la llantas se disminuya un poco la contaminación.
- Lo que queremos es poder llegar a hogares donde se tome la opinión de nuestros clientes, ya que para esto vamos a desarrollar productos personalizados.

6. BIBLIOGRAFIA

Sitio WEB	
Autor (es)	IDEAS PARA EMPRENDER
Año de publicación	12 / 05 / 2015
Título del artículo	Reciclaje de llantas
Fecha de recuperación del documento	21 / 01 / 2016
Asociación que publica el artículo	La innovación, evolución y estado actual.
URL	http://www.soyentrepreneur.com/100ideas/2008/10/reciclaje-de-llantas/

Sitio WEB

Autor (es)	FACILISIMO
Año de publicación	12 / 05 / 2013
Título del artículo	Muebles con neumáticos reciclados
Fecha de recuperación del documento	21 / 09 / 2016
Asociación que publica el artículo	Ideas para reciclar neumáticos
URL	http://decoracion.facilisimo.com/blogs/ideas-practicas/muebles-con-neumaticos-reciclados_900009.html

Sitio WEB

Autor (es)	LAVOZDELMURO
Año de publicación	22 / 11 / 2014
Título del artículo	25 estupendas ideas para dar a tu basura una segunda vida útil, reciclándola.
Fecha de recuperación del documento	22 / 11 / 2014
Asociación que publica el artículo	Ideas para reciclar neumáticos
URL	http://lavozdelmuro.net/25-estupendas-ideas-para-dar-a-tu-basura-una-segunda-vida-util-reciclandola/

ANEXOS

1. GALERIA















2. DOFA

RECILLANTAS	OPORTUNIDADES <ol style="list-style-type: none"> 1. Innovación 2. Generar empleo 3. La posibilidad de que las personas de bajos recursos pueda adquirir el producto con bajos costos 	AMENAZAS <ol style="list-style-type: none"> 1. Tener probabilidades de provocar incendios 2. Desabastecimiento de la materia prima
FORTALEZAS <ol style="list-style-type: none"> 1. Ayuda con el medio ambiente 2. De fácil acceso y compra 3. Económico 4. Diseños personalizados 5. Reducir enfermedades 	FO <ol style="list-style-type: none"> 1. Generar un diseño único o propio según los deseos de nuestros clientes 2. Llevar la empresa a mercados internacionales 3. Buscar compradores en el exterior 	FA <ol style="list-style-type: none"> 1. Tener buen uso de nuestros recursos 2. Generar beneficios para nuestros empleados para motivarlos para que tengas un buen desempeño
DEBILIDADES <ol style="list-style-type: none"> 1. Factor económico iniciación empresa 2. Competencia 3. Falta de conocimiento del manejo de producto 4. Falta de reconocimiento de la empresa 	DO <ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar un contrato con los proveedores de las materias primas 2. Buscar el reconocimiento de la empresa, para así obtener más ganancias 3. Aportar para la descontaminación del medio ambiente 	DA <ol style="list-style-type: none"> 1. Tener materias primas de óptima calidad para ofrecer un servicio mejorado 2. Fortalecer nuestro conocimiento 3. Buscar aliados para fortaleces la empresa

3. MODELO CANVAS

<p>SOCIOS CLAVES</p> <p>Nuestros principales socios serían las personas que se dedican a reciclar, ya que ellos son los principales proveedores de materias primas, como las llantas.</p> <p>Otro de nuestros socios sería empresas comercializadoras de pinturas, puntillas; que nos serían útiles para la terminación de nuestros productos.</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reutilización de llantas. 2. Transformación en productos para el hogar 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>El valor que ofrece nuestro producto es la reutilización de las llantas, para realizar transformación de estos en muebles para el hogar. En donde vamos a encontrar diferentes diseños de los productos, también vamos a vender nuestro producto según la necesidad, estilo y modelo que nuestros clientes lo deseen. Y lo más importante es que vamos a ayudar a concientizar a las familias colombianas para ayudar a cuidar el medio ambiente.</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES</p> <p>Nuestros clientes podrán contar con asesorías, para que ellos conozcan el producto ofrecido.</p>	<p>SEGMENTOS DE CLIENTES</p> <p>Nuestro proyecto está enfocado en la reutilización de las llantas, para realizar transformación de estos; en muebles para el hogar. El segmento está compuesto por en la ayuda hacia el medio ambiente.</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Maquinaria, planta y mano de obra para la transformación de las llantas. ● Personal de recolección de las llantas. ● Personal encargado de ventas y distribución del producto final. 	<p>RECURSOS CLAVES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las llantas reutilizadas (transformadas) 2. Planta de transformación de materias primas en productos finales. 		<p>CANALES</p> <p>Nuestros clientes nos podrán encontrar en los locales, y redes sociales, en donde encontrarán los diferentes estilos y formas de nuestros productos.</p>	

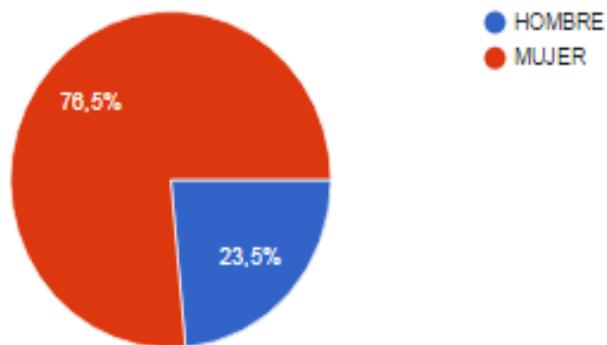
	<ul style="list-style-type: none">● Servicios de Promoción (volantes, sitios web).
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4 ENCUESTAS

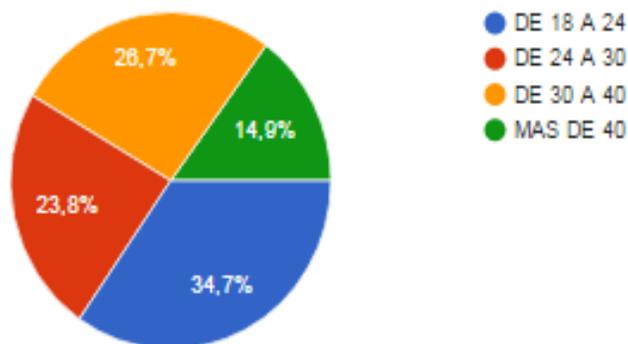
ENCUESTA RECILLANTAS

102 respuestas

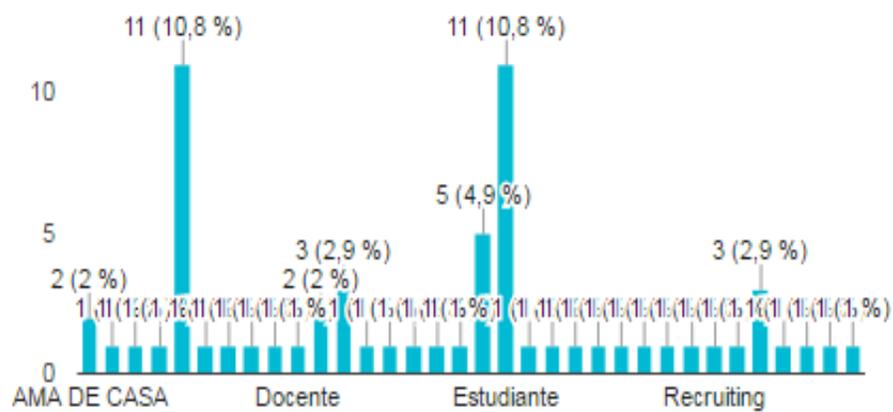
DE QUE SEXO ERES (102 respuestas)



QUE EDAD TIENES (101 respuestas)

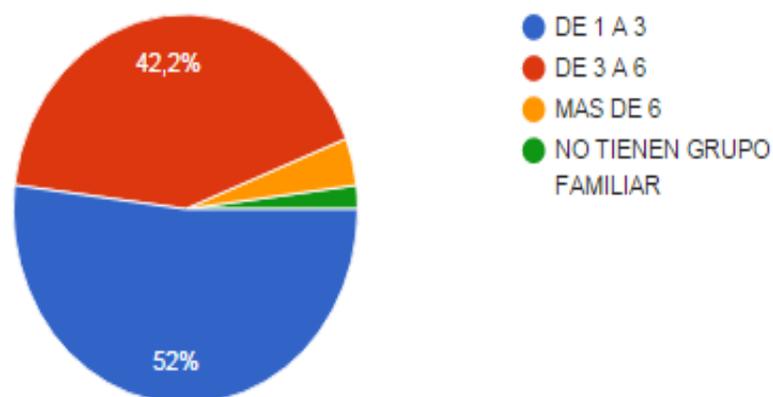


CUAL ES TU OCUPACIÓN (64 respuestas)



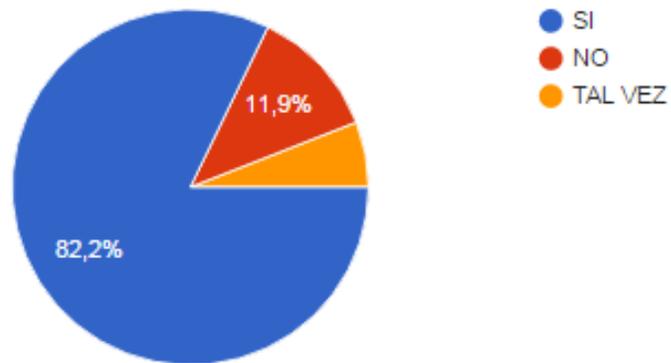
DE CUANTOS INTEGRANTES ES TU GRUPO FAMILIAR

(102 respuestas)



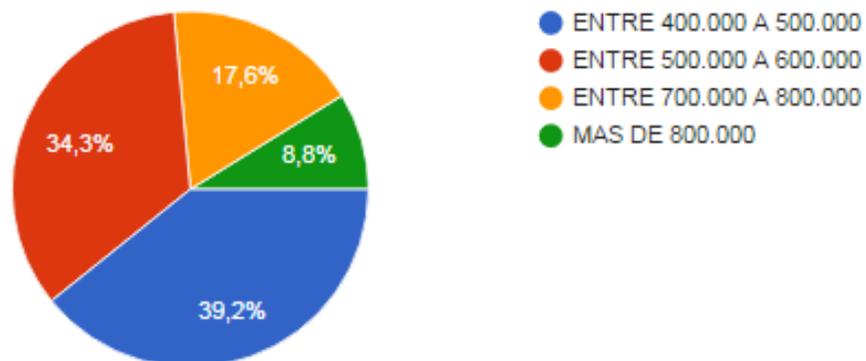
USTED COMPRARÍA UN PRODUCTO QUE ESTE HECHO CON MATERIALES RECICLADOS

(101 respuestas)

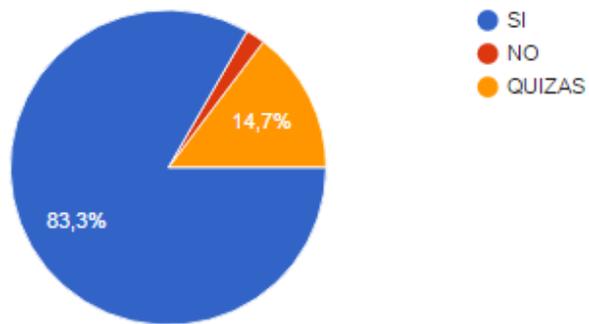


CUANTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR UN COMEDOR

(102 respuestas)

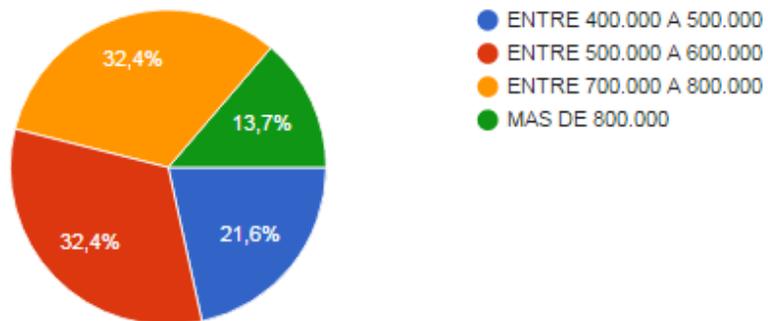


USTED APOYARIA NUESTRA EMPRESA (102 respuestas)



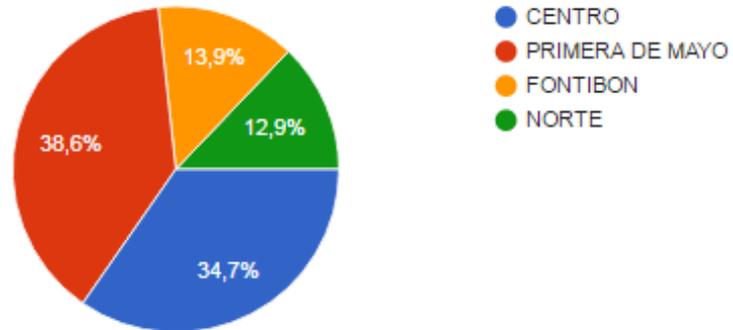
CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UN JUEGO DE SALA

(102 respuestas)



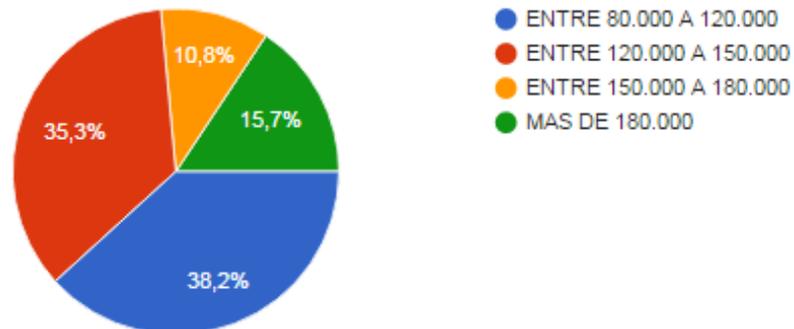
EN QUE LUGAR DE BOGOTA LE GUSTARÍA QUE NUESTRA EMPRESA QUEDARA UBICADA

(101 respuestas)



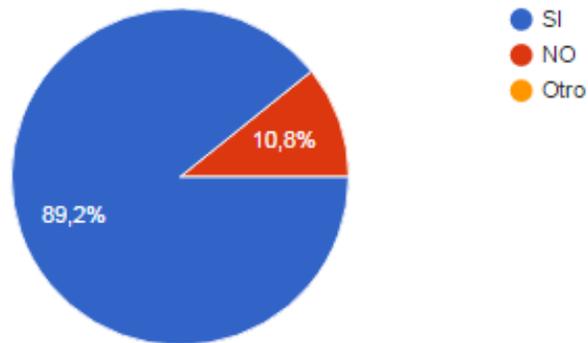
CUANTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR UN PUF

(102 respuestas)

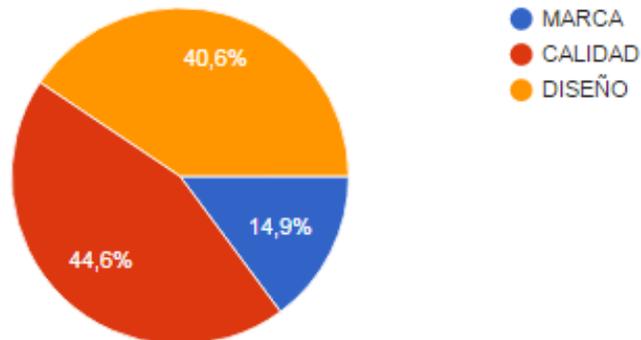


LE LLAMARÍA LA ATENCIÓN COMPRAR NUESTROS PRODUCTOS POR MEDIO DE PAGINAS WEB

(102 respuestas)

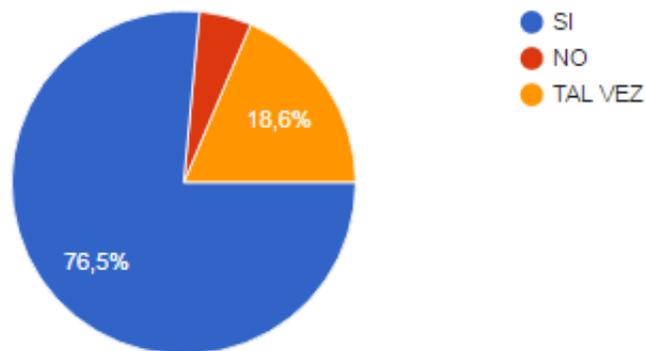


AL MOMENTO DE COMPRAR USTED ELIGE POR: (101 respuestas)



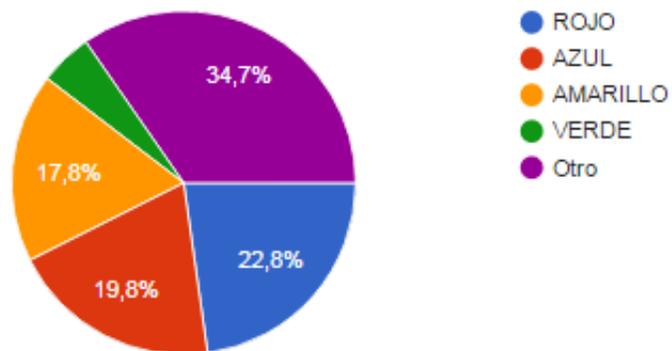
LE GUSTARÍA PERSONALIZAR EL PRODUCTO A COMPRAR

(102 respuestas)



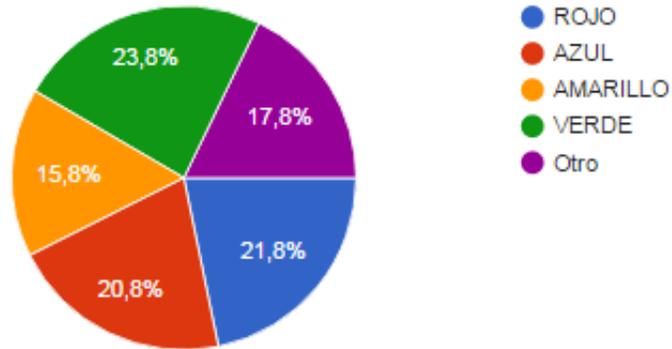
SI PUDIERA PERSONALIZAR EL PRODUCTO COMO UN COMEDOR ¿DE QUE COLOR LO DESEARÍA?

(101 respuestas)



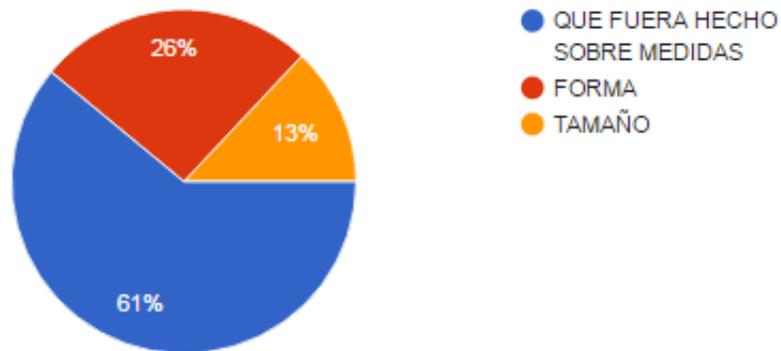
SI PUDIERA PERSONALIZAR EL PRODUCTO COMO UN PUF
¿DE QUE COLOR LO DESEARÍA?

(101 respuestas)



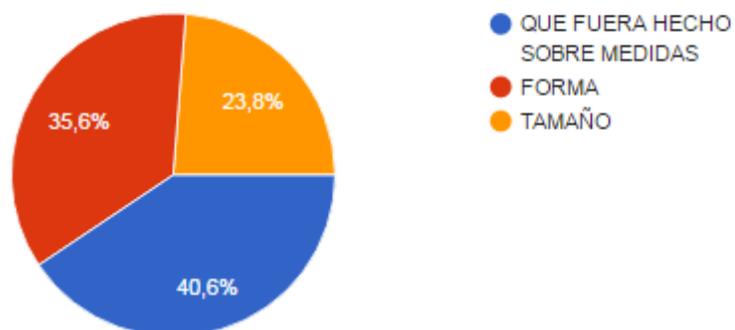
SI PUDIERA PERSONALIZAR EL PRODUCTO COMO UN
COMEDOR ¿EN QUE LO CAMBIARÍA?

(100 respuestas)



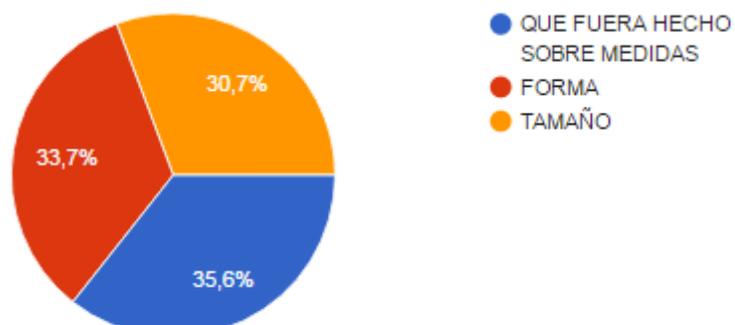
SI PUDIERA PERSONALIZAR EL PRODUCTO COMO UN JUEGO SE SALA ¿EN QUE LO CAMBIARÍA?

(101 respuestas)



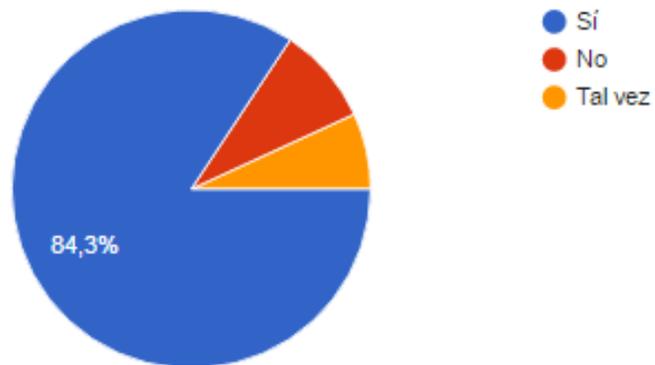
SI PUDIERA PERSONALIZAR EL PRODUCTO COMO UN PUF ¿EN QUE LO CAMBIARÍA?

(101 respuestas)



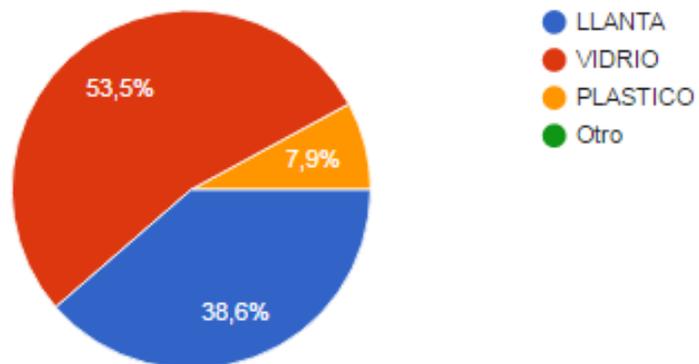
LE GUSTARÍA QUE EL JUEGO SE SALA TUVIERA MESA DE CENTRO

(102 respuestas)



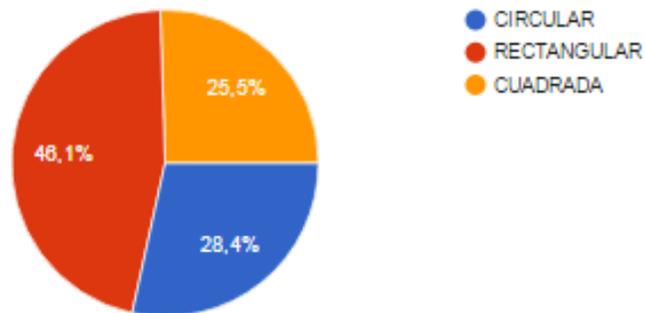
LE GUSTARIA QUE LA PARTE SUPERIOR DEL COMEDOR FUERA DE

(101 respuestas)



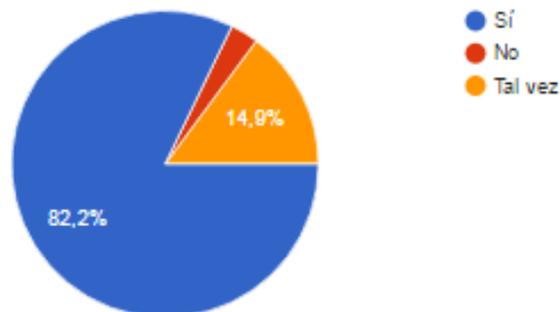
DE QUE FORMA DESEARÍA USTED, QUE FUERA LA MEDA SE CENTRO

(102 respuestas)



LE GUSTARÍA QUE LOS PRODUCTOS QUE USTED DESEA, LE LLEGUEN HASTA SU CASA SIN VALOR ADICIONAL DEL ENVIÓ?

(101 respuestas)



QUE LE LLAMARÍA LA ATENCIÓN DE NUESTROS PRODUCTOS

(102 respuestas)

