



PRESENTACIÓN CORPORATIVA

ECOPASIÓN EN CADA CREACIÓN

Presentado por los gerentes de CocoKrazy



CocoKrazy

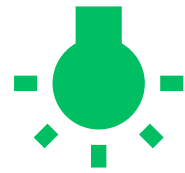
¿Quiénes Somos?

Somos CocoKrazy, una empresa dedicada a la producción a base de fibra de coco.

Nuestro producto estrella "Coco Cleaners", se basa en una toalla húmeda para la piel con sábila y fibra de coco, dos materiales que aportan nutrientes a nuestra piel.



Nuestra visión, misión y objetivos



Visión

Tenemos la visión a ser una de las mejores empresas en el área de creación, también queremos llegar a ser una empresa nacional.



Misión

Somos una empresa que vende productos hechos a base de fibra de Coco que está dirigido a cualquier persona consciente del cuidado del medio ambiente.



Valores

A nosotros nos caracterizan nuestros valores tales como son la Honestidad, tolerancia, respeto, confianza, equidad colaboración, adaptabilidad y comunicación

Modelo de negocios

ASOCIACIONES CLAVE Colaboraciones estratégicas con otras empresas, alianzas con proveedores confiables, relaciones sólidas con clientes importantes, asociaciones con instituciones financieras y conexiones con organizaciones relevantes en su industria.	ACTIVIDADES CLAVE <ul style="list-style-type: none">• Tener un buen servicio al cliente• Productos de buena calidad• Solución de problemas• Mejora de productos	PROPUESTA DE VALOR Nos dedicamos a la creación de productos innovadores utilizando materiales sostenibles y amigables con el medio ambiente. Tenemos un compromiso firme con la preservación ambiental, lo que resulta en productos amigables con el entorno.	RELACION CLIENTES Se busca la relación porque buscamos que nuestro producto tenga un impacto en los clientes mediante un producto de buena calidad, además, se va a ver reflejada en la opinión o el trato dado a los clientes.	SEGMENTOS DE MERCADO Nuestro segmento de mercadeo estará destinado a personas que estén interesadas en el cuidado de la piel.
ESTRUCTURA DE COSTOS Materia prima: 40,000 colones. (16,240 colones 500g de fibra de coco) Precio del producto: 5 150 colones.	RECURSOS CLAVE <ul style="list-style-type: none">• Recursos humanos quienes administran y hacen posible el financiamiento y desarrollo de nuestra empresa.• Contaremos con un capital con el cual adquiriremos la materia prima• Maquinaria necesaria para el proceso que conlleva la extracción de la fibra de coco• Tecnologías necesarias		CANALES Algunos de los canales serian: correo electrónico, redes sociales, línea telefónica, a través de anuncios y encuestas personalizadas.	
		FUENTES DE INGRESO Los ingresos de la empresa provienen de varias fuentes, la principal es la venta de los productos a base de la fibra de coco a los consumidores.		

ANALISIS FODA-MECA

FORTALEZAS

Conocimiento productos sostenibles y naturales.
Equipo capacitado para realizar un gran trabajo.
Capacidad de organización y buen manejo del tiempo. Conciencia ambiental con la responsabilidad social y sostenibilidad ambiental de nuestro país.

OPORTUNIDADES

- La propuesta de valor único que ofrecemos con nuestros productos.
- La excelencia en el servicio al cliente.
- Nuestra responsabilidad tanto con los clientes con nuestra empresa
- Tener un marketing inteligente donde esto incluye desde el marketing digital hasta el marketing de contenidos, redes sociales y publicidad.

DEBILIDADES

- Hay muchas limitaciones en la capacidad de producción o suministro, falta de recursos financieros y falta de reconocimiento de marca.
- Falta de presupuesto.

AMENAZAS

Una amenaza muy fuerte la escasez de materia prima para poder producir
Cambios en las leyes o legislaciones de nuestro país, aumento de impuestos, Razonamientos de servicios esenciales como la luz y el agua por el comportamiento del clima, inestabilidad en los precios del mercado.

ANALISIS FODA-MECA

MANTENER

- Desarrollo Continuo del conocimiento de productos sostenibles y naturales Inversión en el desarrollo y el crecimiento del equipo Reforzar la cultura organizacional de la empresa, retroalimentación y seguimiento de todos los procesos

CORREGIR

Identificar áreas donde nos podamos diferenciar de la competencia, explorar opciones de subcontratación para ampliar mi cantidad de producción, buena comunicación con mis proveedores para anticipar cualquier problema y buscar soluciones o alternativas, buscar mejoras para aumentar nuestra capacidad de producción, buscar inversionistas externos, o convenios

EXPLOTAR

Podemos resaltar en el mercado con este producto que puede ser original.
tendremos que tener un gran servicio al cliente para resaltar más entre las empresas.
al tener un mercado digital se hace más sencillo expandirnos en un futuro Mantenimiento una responsabilidad constante con los clientes y la empresa.

AFRONTAR

Diversificar nuestras fuentes de suministros y de ingresos, establecer relaciones solidas con nuestros proveedores, mantenernos informados de los cambios y regulaciones de las leyes de nuestro país para tomar decisiones con anticipación, mantener un inventario adecuado, mantenernos informados sobre los racionamientos de servicios como electricidad y agua, y poder organizar nuestros horarios de producción.

Analisis de la competencia



Pampers



Huggies



Garnier



Nivea



Cera Ve

VENTAJA COMPETITIVA

Los aspectos únicos de Cocokrayzy son:

- toallitas húmedas hechas con fibra de coco y sábila.
- Posee propiedades exfoliantes que dejan la piel con una sensación suave e hidratada.
- Le damos un uso nuevo a las fibras de coco para utilizar distintos materiales naturales a los que normalmente conocemos, así ayudando al medio ambiente y evitando contaminarlo.

Nuestra principal estrategia competitiva es la diferenciación que tenemos de otras empresas que hacen toallas faciales.

Mezcla de Marketing:

Nuestro producto el cual son toallas húmedas se creó con el fin de utilizarlo para la piel, ya que está conformado por la fibra de coco y sábila las cuales nos dan nutrientes y nos ayudan a nuestra piel.

¡Gracias!

No dudes en contactarnos si tienes alguna pregunta.

