

ECOBAGS

"Fortaleciendo tu compromiso con el medio ambiente"



Nuestro producto

Nos encargamos de elaborar productos de embalaje biodegradables a base de papel y cartón semilla, nuestro producto puede ser usado para tiendas de regalo, joyería, farmacias o cualquier otro artículo que sea de un tamaño pequeño.

Nuestras bolsas contienen diferentes tipos de semilla de verdura de hoja, algunas de ellas son: chíá, rúcula, cebollín, mostaza china y pepino, esto con el fin de evitar problemas en los botaderos de basura si nuestro producto llega a esos lugares.

Nuestro producto después de cumplir su vida útil como embalaje se siembra, esto con el objetivo de deshacernos de un residuo y al mismo tiempo, dar una nueva vida a una planta.

Nuestra idea nace de solucionar y reducir la contaminación de las bolsas plásticas y las de papel craft, y a su vez, dar un producto innovador y amigable con el medio ambiente.



MISIÓN

Somos una empresa
que brinda
soluciones
ambientales a través
de la elaboración de
bolsas
biodegradables.

VISIÓN

Ser la empresa líder
a nivel nacional en
brindar soluciones
ambientales a través
de la elaboración de
bolsas
biodegradables.



MODELO DE NEGOCIOS



Idea de negocio

Nuestra idea de negocio son bolsas de papel semilla, un tipo de papel reciclado al cuál se le agregan distintas semilla de verdura tipo hoja dependiendo de la planta que uno desea que crezca al plantar la bolsa, lo que se busca principalmente con esta idea de negocio es dar un producto que supla una necesidad y al mismo tiempo cuidar el medio ambiente.

Segmento de mercado

Nuestro producto a pesar de poder ser comprado por cualquier persona o empresa está destinado principalmente para empresas de bisutería, farmacología o tiendas de regalos, que requieran de una forma de embalaje que sea económica y también amigable con el medio ambiente.

MODELO DE NEGOCIOS



Propuesta de valor

Nuestra propuesta de negocio es ofrecer a los comercios una opción de empaque biodegradable y amigable con el medio ambiente, ya que actualmente está prohibido el uso del plástico a nivel mundial y los negocios se están obligados a buscar otras alternativas de empaque de sus productos.

Canales

La propuesta de marketing para nuestro producto Ecobags en el mercado de embalajes es realizar distintas técnicas de venta como: venta en línea, venta directa, venta personal, venta inbound y venta consultiva.

Además, implementar estrategias de ventas como lo son los blogs corporativos, demostraciones, obsequios, redes sociales, entre otras.

MODELO DE NEGOCIOS



Relaciones con clientes

Nuestra empresa tiene la convicción de que la relación con el cliente es primordial para la buena publicidad de todos los productos, por lo tanto, estamos comprometidos en ofrecer un servicio, en el cuál se incluya una buena atención al cliente, la atención personalizada y la buena comunicación asertiva, así como con las técnicas de inclusión con todos nuestros clientes.

Fuentes de ingresos

La principal fuente de ingreso de nuestra empresa está enfocada en la comercialización directa -al mayoreo o al detalle- de las bolsas para empaque biodegradables.

MODELO DE NEGOCIOS



Recursos claves

Para el funcionamiento idóneo de nuestra empresa es necesario contar con diversos recursos, ya sean físicos, intelectuales, financieros y humanos.

Entre ellos se citan los siguientes: marcos para el moldeado del papel, tinajas, los trabajadores, goma, tijeras, infraestructura, mesas de trabajo, transporte, entre otros.

Actividades claves

Dentro de las actividades a realizar destacan la calidad y creatividad con la que se elaboran nuestros productos, así como los anuncios publicitarios para dar a conocer nuestros productos a través de nuestras redes sociales, al igual que la distribución de panfletos impresos en el papel.

Por otra parte, es importante realizar distintas estrategias de ventas como: venta directa, venta indirecta, personal, en línea y la participación en ferias de emprendedores y de distribución de muestras en diferentes comercios.

MODELO DE NEGOCIOS



Alianzas claves

Para la comercialización de nuestros productos, es importante establecer relaciones comerciales con empresas locales que comercializan productos pequeños que requieran algún medio de embalaje, como, por ejemplo: tiendas de regalos, tiendas de bisutería, farmacias, entre otros.

Así mismo, se requiere establecer alianzas con todas aquellas empresas que se dedican al acopio de papel para su reutilización, ya que ellas proporcionan la materia prima que requiere nuestra empresa.

Estructura de costos

Para la elaboración de las bolsas de papel semilla nuestra empresa deberá incurrir en algunos costos de producción, como lo son, por ejemplo: alquiler de un local, materias primas, materiales consumibles, equipo, mobiliario, transporte, sueldo, pago de servicios públicos, seguros, utensilios.

LOGO



SINCE

2024

ECO BAGS

"fortaleciendo tu compromiso con el medio ambiente"

DISEÑO DEL PRODUCTO



ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

- Productos biodegradables.
- Poca competencia en el mercado.
- Producto sostenible y amigable con el ambiente.

F

O

OPORTUNIDADES

- Oportunidades laborales en nuestra empresa.
- Las campañas nacionales e internacionales sobre el uso del producto biodegradables o amigables con el ambiente.
- Los mercados biodegradables.

ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES

- Producto no resistente a algunos artículos.
- El producto no sea adaptable.
- No contar con un local físico con las disposiciones para elaborar el papel.
- Lleva un largo proceso para llegar al producto elaborado.

D

A

AMENAZAS

- Poca demanda.
- Posible escases de las materias primas como el papel, cartón, agua de lluvia, etc.
- Resistencia al cambio.
- Posible costo elevado de las semillas.

ANÁLISIS MECA

MANTENER

- Seguir utilizando materiales biodegradables y sostenibles con los que elaboramos nuestro producto.
- Continuar innovando nuestra empresa.
- La elaboración del empaque con productos sostenibles y amigables con el ambiente.

M

E

EXPLOTAR

- Implementar más equipo de trabajo.
- Negocio con poca competencia y productos innovadores, lo que nos da una ventaja en el mercado.
- Gran ayuda a la disminución de la contaminación ambiental.

ANÁLISIS MECA

CORREGIR

- Brindar al cliente información sobre cómo puede ser utilizada la bolsa.
- Mejorar el material con el que se realiza el producto.
- Adquirir un espacio adecuado para la elaboración y venta del producto.
- investigar formas para cortar el proceso de la elaboración del producto.

C

A

AFRONTAR

- Elaborar estrategias de mercadeo para lograr confianza del cliente.
- Establecer alianzas con centros de acopio para la recolección de materia prima.
- Tener reservas de agua de lluvia.
- Tener un banco de semillas para la creación de las bolsas.

Análisis de la competencia



El mercado objetivo de Ecobags es el Cantón de Turrialba, se distribuye el producto a farmacias, tiendas de joyería y tiendas de regalo.

Según el estudio realizado en la zona de Turrialba, se llega a la conclusión de que no existe una competencia directa, ya que no se encontró algún producto que se asemeje a Ecobags.

Sin embargo, si hay competencia indirecta como, por ejemplo: en Turrialba la panadería Musmanni empaca sus productos en bolsas biodegradables a base de fécula de maíz.



Estrategia competitiva



Nicho de mercado

Nuestro producto está pensado principalmente para empresas de bisutería, farmacias y tiendas de regalo que requieran de un embalaje económico y biodegradable.

Otro punto que tenemos es que nuestro producto no solo puede ser comprado y utilizado por empresas o tiendas, si no por cualquier persona que desee adquirir nuestro producto, ya que se pensó en que su proceso de ser plantada lo pudiera hacer cualquier persona que quiera ayudar al medio ambiente.



Ventaja competitiva



La ventaja competitiva de Ecobags es que es un producto que aún no existe en el Cantón de Turrialba, ninguna de las empresas de la zona ofrece un producto igual o similar al nuestro.

Los aspectos únicos de nuestros productos son que las bolsas contienen semillas, se plantan y se obtiene un beneficio a cambio.



mezcla de marketing



PRODUCTO

- § Ecobags es una bolsa a base de cartón y papel semilla, la cual utiliza como materia prima papel y cartón de centros de acopio, oficinas, centros educativos, supermercados, etc.

EMPAQUE

- : Nuestras bolsas están pensadas para ser utilizadas como método de embalaje en farmacias, tiendas de regalo, tiendas de joyería, tiendas de cosméticos.

P

E

MEZCLA DE MARKETING

PRESENTACIÓN A LA VENTA

- § Nuestras bolsas son de tamaño mediano, contamos con presentaciones de bolsas con agarradera que se utilizan para regalos.

ATRIBUTOS

- § Nuestras bolsas son de tamaño mediano que son dobladas y pegadas con goma de almidón.
- Nuestras bolsas contienen semillas de verdura de hoja como, por ejemplo: cebollín, rúcula, mostaza china, chía. Que al sembrar la bolsa obtienes una planta de las bolsas con las semillas mencionadas anteriormente.

A

P

ANÁLISIS DEL PRECIO DE COMPETIDORES DEL MERCADO:

En Ecobags se manejan dos estilos de presentación de bolsas. El primer estilo es la bolsa convencional el cual tiene un valor de ₡300 y tenemos el segundo estilo de bolsas con agarraderas de mecate de yute a un valor de ₡350

A

E

ESTRATEGIA DE PRECIO

- § En el mercado nuestra competencia son las bolsas de papel Craft, el cual tienen un valor aproximado de ₡40 cada unidad. Nuestros precios son bajos para tener competencia con las bolsas de papel Craft, también que sea accesible para todos y por las materias primas que son donadas de centro de acopio.

PRECIO

A QUIENES VA DIRIGIDO

- Nuestro el producto está dirigido a todo tipo de personas, sin importar la edad.

A

PUNTOS DE VENTA:

§ Ecobags tiene como punto de venta en Coopestagro, farmacias de Turrialba, Tienda de maquillaje “CosmeticsBee” y en Ferias de productos.

P

PLAZA

LOGÍSTICA

La empresa elabora 300 bolsas al mes y las distribuye a sus principales clientes ya sea por medio de entrega del producto a través de correos de Costa Rica o la empresa se encarga exclusivamente de distribuir.

L

CREACIÓN DE PÁGINAS WEB O REDES SOCIALES:

Ecobags cuenta con una página en Instagram con más de 50 seguidores, también cuenta con una página en tik tok. Con estas páginas damos a conocer nuestros procesos de creación y compartimos información acerca de la contaminación y el medio ambiente.

C

B

BROCHURES, BANNERS, ETC

Se creó un brochure que contiene información de la empresa, su proceso y quienes son los responsables detrás de las bolsas de Ecobags.

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN:

TIPO DE PROMOCIONES QUE VAN A DAR CON EL PRODUCTO:

- ·2 x 1.
- ·Regalías.
- ·Descuentos en ferias.
- ·Etc.

T

**muchas gracias
por su atención**

@ECOBAGS

