



Eco Eólicas House



Estudiantes :

- * Salazar Huánuco Joel Edgar
- * Cairampoma Castro .A
- * Rudy Peri Ester
- * Contreras Sánchez Hugo
- * Capcha Salome – Elvis



Misión

Nuestra misión se basa en el compromiso de lograr la satisfacción de nuestros clientes, brindándoles soluciones integrales en Ingeniería Ecológica en sus viviendas garantizando eficiencia, eficacia, responsabilidad y puntualidad en todos sus productos y servicios. Además contribuyendo con el Ambiente



Visión

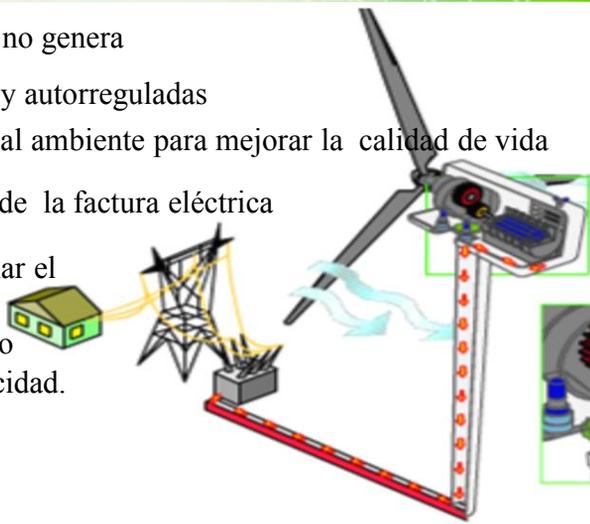
Ser los mejores, ofrecer servicios y productos Ecológicos de alta calidad Adelantándonos a las necesidades de la salud y el bienestar de todos nuestros clientes. Para ello, Promover
2 ambientes saludables y ecológicos en sus viviendas

OBJETIVOS

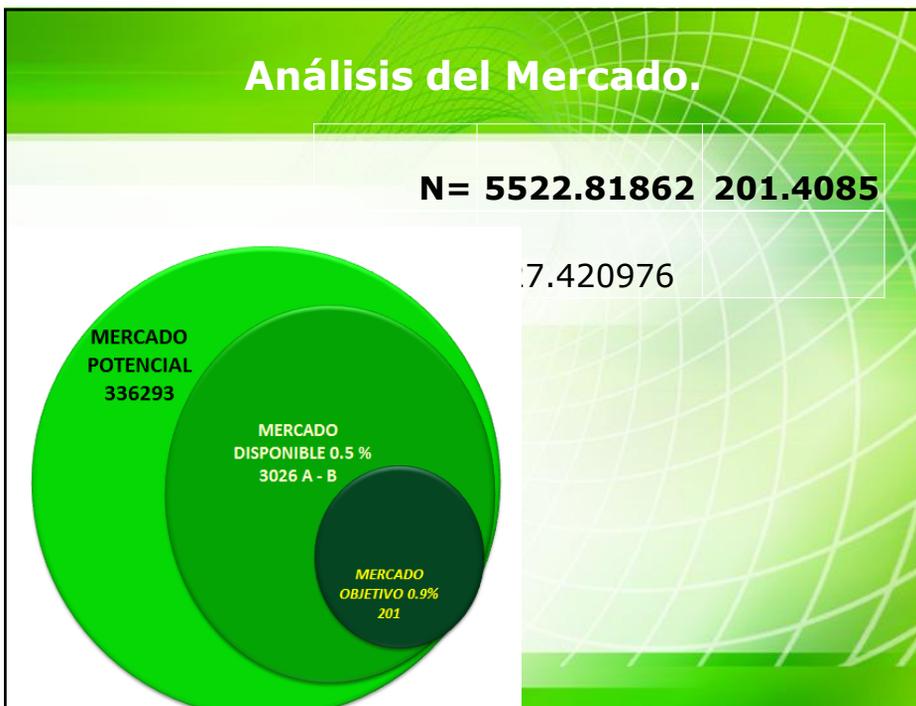
- > **Descripción, innovación y ventaja competitiva del servicio.**
- > Mejorar la calidad de servicio en la generación de energía eléctrica limpia y renovable.
- > Acondicionamiento de la TUBINAS EOLICAS utilizando de forma innovadora los recursos tecnológicos y ecológicos.
- > Generar iluminación. Eléctrica en zonas inaccesibles y de poco acceso
- > Se brinda el servicio de un mantenimiento a las turbinas Eólicas.
- > Ganar un mercado porque en la ciudad de Huancayo no existe una empresa que se dedique a la venta de Turbinas ecológicas
- > Ofrecer precios accesibles, los cuales van a ir incrementando de acuerdo a las necesidades y exigencias del cliente.

CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS DE LAS IDEAS DE NEGOCIO.

1. Es 100% ecológico no genera
2. Son autosuficientes y autorreguladas
3. Reducir los impactos al ambiente para mejorar la calidad de vida
4. Reduce el consumo de la factura eléctrica
5. Eco Eolic, aprovechar el recurso natural de la corriente de viento Para generar electricidad.



ANÁLISIS FODA	
FORTALEZAS -Ser el primero en comercializar el servicio. -Cercanía con los proveedores de paneles solares. -Estar comprometidos con nuestros clientes. -La diversificación de productos eco eficientes. -La eficiencia en la instalación. -Efectividad en la captación de las necesidades de los clientes.	DEBILIDADES - Ser una empresa que se está iniciando - No tener el suficiente capital - La competencia con competidores internacionales - Poca cobertura en el canal de distribución - Flexibilidad productiva - Sostenibilidad de la calidad del servicio en manos del cliente
5	OPORTUNIDADES - Incremento del poder adquisitivo de los clientes. - Accesibilidad al mercado de los proveedores - Incremento de migración a Huancayo - Poder adquisitivo en la región ha incrementado en estos últimos 3 años. - Factor ambiental (que hacer frente a la contaminación y escases de agua)
	AMENAZAS Poca cultura de pago por un producto de calidad Incremento de los servicios de la competencia Ventajas financieras de los competidores Incremento de la competencia potencial Desconocimiento del producto y servicio



FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERATIVOS						
Ventas		557700	613470	674817	742299	816529
INGRESOS NO OPERATIVOS						
Inversion	24500					
EGRESOS OPERATIVOS						
Gastos Administrativos	6,520	80998	89098	98008	107808	118589
Publicidad	5,000	16760	18436	20280	22308	24538
Personal de Ventas	900	11700	12870	14157	15573	17130
Costo en ventas		383000	421300	463430	509773	560750
EGRESOS NO OPERATIVOS						
Activos Fijos	5,450					
Activos Intangibles	6,400					
Pago de Financiamiento						
TOTAL DE EGRESO:	24270	504308	554739	610213	671234	738357
FUJO DE CAJA PER:	230	77892	85681	94249	103674	114042
SALDO INICIAL DE CAJA			0	0	0	0
FLUJO DE CAJA	-24,500.00	78122	85934	94528	103980	114378

TIR	328.51%
VAN	221,180.11 €
COK	30%





Eco Eólicas House

INFORMES:

Conti-emprende@continental.edu.pe

8