



**UNIVERSIDAD
CONTINENTAL**

CONTI - EMPRENDE

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



**UNIVERSIDAD
CONTINENTAL**

ENVASES DE PLASTICO EN FORMA DE FRUTA PARA LAS HELADERIAS DE HUANCAYO








- **ALDANA LÓPEZ** Gabriela
- **ARMAS CASTILLO**
Jessica
- **HUMAN VALENZUELA**
Katherin
- **MENDOZA MARZANO**
Jema
- **SANCHEZ LAURA** Thalía

AC 1104

2015 - I

Descripción de la idea de negocio

“PLASTICFRUT” SAC es una empresa que produce envases de plásticos en forma de fruta ya sea de piña, sandilla, plátano, etc., para el servido de los helados y además al ser de plástico no solo podría servir de recipiente para los helados, sino que los clientes de las heladerías a quien nosotros podríamos proveer de este producto, les recomienden que los podrían coleccionar o utilizar como recipiente de algo más, pues es así que la idea surgió pues como ya mencionó el grupo solo enfocaba todas sus ideas en grupo de productos y/o servicios y nos enfocamos en un **“CONCEPTO INNOVADOR”**.


<p>Socios Clave </p> <p>Nuestros socios claves son las heladerías de la HUANCAYO.</p> <p>Nuestros proveedores clave son los vendedores de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Polietileno de alta densidad • Pigmentos para polietileno • Aromatizantes • Maquinaria (transformadora plastica) <p>Los socios clave están inmersos en el proceso de compra</p> <p>Recurso clave: Polietileno</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>Actividades importantes son producción y el proceso de marketing</p> <p>Nuestros canales son la sensibilización a los clientes</p> <p>La relación con los clientes es el siguiente trato directo con los clientes.</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>El valor principal es la satisfacción del cliente al adquirir que presentan un buen precio calidad y Buena calidad</p>	<p>Relación con Clientes </p> <p>La relación que se establece con los clientes es directa.</p> <p>La relación que se emplea no es costosa ya que solo se emplea la comunicación.</p>	<p>Segmentos De Clientes </p> <p>Nuestros clientes más importantes son las heladerías de Huancayo.</p> <p>El tipo de Mercado es un Mercado masivo.</p>
	<p>Recursos Clave </p> <p>Recursos clave elaboración del producto a comercializar.</p> <p>Nuestras relaciones con los clientes son muy Buena ya que el trato es directo.</p> <p>La principal fuente de ingreso es; la comercialización del producto.</p>	<p>Se diferencia el producto en base a la presentación del producto y esta segmentado de acuerdo a las edades y preferencias por sabor.</p>	<p>Canales </p> <p>Nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzado de forma más interactiva tal vez un grupo en las redes sociales.</p> <p>Actualmente los estamos alcanzando mediante una comunicación directa.</p> <p>Se planea aprovechar las redes sociales para crear un grupo de venta de nuestros productos</p>	


Estructura De Costos

Costos más importantes en el modelo de negocio:

• Polietileno de alta densidad	S/. 12.00
• Pigmentos para polietileno	S/. 6.50
• Aromatizantes	S/. 5.00
• Maquinaria	Financiamiento bancario

Recurso clave son los más costoso son: Polietileno de alta densidad, Pigmentos para polietileno
 Actividades clave más costosas es la elaboración del producto.



Fuente De Ingresos 

Actualmente se paga por el producto la suma de s/. 1.00 cualquiera de las presentaciones de formas de frutas de plástico.

El capital Total seria de s/1000.00 nuevos soles. Y la maquinaria





www.continental.edu.pe