

# Incubación Empresarial I



Producto: **Eucalyptus Soap**

**Datos de los fundadores**

N°	Apellidos y nombres	Carrera	Código
01	Gomez Perez, Lissandra Issamar	Ingeniería Industrial	73033266
02	Madueño Osores, Rodolfo Elías	Ingeniería Industrial	75564410
03	Saenz Jara, Jhair Jeyson	Ingeniería Civil	73594929

Galerías de imágenes del  
producto



Descripción de los  
beneficios del producto  
(bien / servicio).

“EUCALYPTUS SOAP” es la elaboración artesanal y comercialización al por menor de jabones ecológicos. Estos jabones pueden ser fabricados con diferentes ingredientes, pero todos ellos se caracterizan por ser 100% naturales y de cultivo biológico, y en su proceso de elaboración se siguen máximas de respeto al medio ambiente.

Justificación del primer  
principio de efectuación –  
pájaro en mano .

¿Con qué recursos empezó  
el emprendimiento?

Para el inicio del proyecto contábamos con el Capital humano, el conocimiento del proceso, los contactos y una pequeña suma monetaria de s/200 para la compra de insumos.

Justificación del segundo  
principio de efectuación –  
perdida aceptable.

¿Cuánto estas dispuesto a  
perder en dinero?

Más que estar dispuestos a perder dinero  
como grupo, realmente estamos dispuestos a  
perder lo necesario para poder generar  
experiencia y conocimiento en el ámbito  
emprendedor.

Justificación del tercer  
principio de efectuación –  
Principio de la limonada.

¿Qué crisis se a  
aprovechado en estos días?

El grupo observó la necesidad del aseo  
permanente a raíz de esta pandemia que se  
está viviendo en la actualidad, de lo cual se  
generó la idea de este negocio.

Variables	Comp 1-AVAL	Comp 2-PROTEX	Comp 3-NEKO
<b>Segmento de clientes</b>	El mercado abasto.	Buzón de sugerencias en supermercados.	Constante capacitación a los operarios y administrativos.
<b>Propuesta de valor</b>	Alcanzar la preferencia total de la población en adquirir sus productos (jabones de tocador y antibacterial).	Ser la mejor empresa de fabricación de jabones antibacteriales del Perú.	Entregar un producto 100% natural, biodegradable e innovador. Reducir la contaminación de los ríos, además de ser un producto económico.
<b>Canales</b>	-Venta por internet. -Venta de manera directa.	-Venta de manera directa. -Distribución por camiones. -Venta por internet.	-Por medio de almacenes de cadena. -De manera directa.
<b>Relación con el cliente</b>	-Entrega mediante promotores encargados de la distribución del producto hacia el cliente. -El envío es gratis.	-Entrega personal, mediante promotores. -Envío gratis a provincias. -Buzón de sugerencias en supermercados.	-Servicio al cliente. -Línea gratuita. -Buzón de sugerencias en mercados.



Variables	Competidor 1-AVAL	Competidor 2-PROTEX	Competidor 3-NEKO
<b>Ingresos</b>	-Pagos contra entrega.	-Recursos propios. -Pagos contra entrega.	-Préstamos bancarios. -Leasing maquinarias.
<b>Recursos claves</b>	-Tiempo, dinero. -Maquinarias. -Mano de obra.	-Mano de obra. -Maquinarias. -Tiempo, dinero.	-Recursos humanos. -Innovación permanente. -Toma de decisiones basados en lo ambiental.
<b>Actividades claves</b>	-Producción de jabones de tocador. -Adquisición de materia prima	-Servicio post venta. -Producción de jabones antibacteriales (materia prima)	-Análisis de mercado. -Constante capacitación a los operarios y administrativos.
<b>Socios claves</b>	-Proveedores de materia prima. -Clientes fieles.	Alianzas con empresas que favorezcan en la adquisición de materiales para sus productos (jabones).	-Alianzas con fábricas dedicadas al reciclaje de cartón -Cultivadores de materia prima.

Variables	Competidor 1-AVAL	Competidor 2-PROTEX	Competidor 3-NEKO
<b>Estructura de costos</b>	<p><b>-MATERIA PRIMA:</b> Aceite reciclado.</p> <p><b>-MAQUINARIA:</b> Balanza, Cortadora, Mesa, Cocina, Recipientes de plástico o acero inoxidable.</p> <p><b>-MATERIALES:</b> Guantes, Delantal, Gafas protectoras, Espátula.</p> <p><b>-INSUMOS:</b> Etiquetas, Empaques.</p> <p><b>-MANO DE OBRA.</b></p>	<p>-Costos de Marketing (a través de redes sociales).</p> <p>-Producción (Adquisición de materia prima).</p> <p>-Logística.</p>	<p><b>COSTOS FIJOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Salarios para 1 director general, un director de producción, un director de ventas y 4 operarios.</li> <li>- Salarios públicos.</li> <li>- Arriendo.</li> </ul> <p><b>COSTOS VARIABLES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gastos de mercadeo y publicidad.</li> <li>- Materia prima.</li> <li>- Fletes.</li> <li>-Mantenimiento de maquinarias.</li> </ul>

Datos de contacto del  
negocio.



Enlace al Facebook

<https://www.facebook.com/DTodo-Don-Huguito-100734904971605>

Enlace a otra red social

<https://listado.mercadolibre.com.pe/salud-belleza/jabones-artesanales>

Número de whatsapp

936 364 130

Dirección de la tienda

Av. Huancavelica #743 –  
EL TAMBO.



**Centro de Emprendimiento Continental**  
**Av. San Carlos 1980 - Huancayo**  
**Teléfono: 064 – 481430 Anexo 7720**  
**[Conti-emprende@continental.edu.pe](mailto:Conti-emprende@continental.edu.pe)**