



3er Showroom Virtual de Emprendimiento: Prototipos, Modelos de negocio, Proyectos de inversión, Planes de negocio y Liderazgo de inspiración 2021-10

Nombre del emprendimiento: Toallas Higiénicas Biodegradables

Categoría: Modelos de negocio

Facultad: Multi Facultad

Carrera: Multi Carrera

**Curso: Emprendimiento e
Innovación**





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	Miranda Torres, Ziomara	73811486	Tecnología Médica	Huancayo
2	Paucar Abanto, Miguel	48040743	Tecnología Médica	Huancayo
3	Paucar Barzola, Evelin	70348622	Derecho	Huancayo
4	Paucar Segura, Daniel	72638784	Derecho	Huancayo

Asesor: José Antonio Álvarez Huamán



Identificación del problema

EXCESIVOS DESECHOS NO BIODEGRADABLES DE TOALLAS HIGIÉNICAS

300 TOALLAS HIGIÉNICAS
AL AÑO

10200 TOALLAS HIGIÉNICAS
34 AÑOS

408 000 MIL TONELADAS DE BASURA

RELACIONADO AL ODS Nº12: PRODUCCIÓN Y CONSUMO SALUDABLE

Fuente: La obsesión con la discreción, envoltorios plásticos para todo; los proyectos de empaquetado discreto (2013) - Artículo National Geographic society

Fuente: Infografía MeLuna Perú



Características creativas e innovadoras

Elaborado con materiales biodegradables que reducirán la contaminación ambiental generada por las toallas higiénicas convencionales

Características Funcionales:

- Medidas: 20 cm de largo; 6 cm de ancho; 5 cm en cada extremo
- 1° Capa: Compuesta por fecula de maiz, generadora de acción de evitamiento de roce con la vulva o la parte íntima de la mujer.
- 2° Capa: Compuesta por la aloe vera, con propiedades antisépticas y anti micóticas, favoreciendo a la hidratación de la piel
- 3° Capa: Compuesta de arroz molido; con propiedades hidrofílicas, con capacidad de absorber el agua y la humedad.
- 4° Capa: Compuesta de Algodón Pima, que estará al contacto con la prenda íntima.



Lean Canvas

<p>PROBLEMA</p> <p>1.Incomodidad por falta de absorción.</p> <p>2.Reacciones alérgicas inesperadas.</p> <p>3.insatisfacción por el producto</p> <p>ALTERNATIVAS EXISTENTES:</p> <p>1.Cambio frecuente de las toallas femeninas en un corto tiempo.</p> <p>2.Probar otras marcas.</p> <p>3.Uso de productos alternativos como tampones y copas menstruales.</p>	<p>SOLUCIÓN</p> <p>1.Un componente del producto, es un potente absorbente que hará que la mujer use por lo menos 3 horas seguidas.</p> <p>2.El material será hipoalergénica, ya que estará hecha de componentes naturales, y así se evitará reacciones inesperadas.</p> <p>3.Se procurará cumplir con las necesidades del cliente.</p>	<p>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA</p> <p style="text-align: center;">Toalla higiénica ecológica que cuida la piel, la salud e higiene brindando comodidad y confianza durante todo el ciclo menstrual.</p>	<p>VENTAJA ESPECIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> •Promociones por primera compra (obsequios especiales). •Descuentos por cliente frecuente. 	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>CLIENTES:</p> <p>Mujeres de 11 a 45 años de edad (periodo menstrual activo).</p> <p>EARLY ADOPTERS:</p> <p>Las estudiantes de la Universidad continental</p>
<p>MÉTRICAS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> •Cantidad de pedidos al día, semana y mes. •Recursos financieros. •Control de calidad garantizada •La cantidad de clientes nuevas que compran nuestro producto 		<p>FLUJOS DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> •Venta del producto por paquete por 8 unidades (s/ 12.00) y por unidad (s/1.80) •Pedidos individuales de nuestro público objetivo. •Ganancias de promociones del producto 		
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <ul style="list-style-type: none"> •Pago por publicidad y medios de marketing. •Alquiler de una oficina. •Pago de servicios básicos. •pago por maquinaria, equipos y mano de obra. •Pago a proveedores 		<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> •Redes sociales (tik tok, Instagram y facebook) •Web Site (publicidad) •Venta online 		

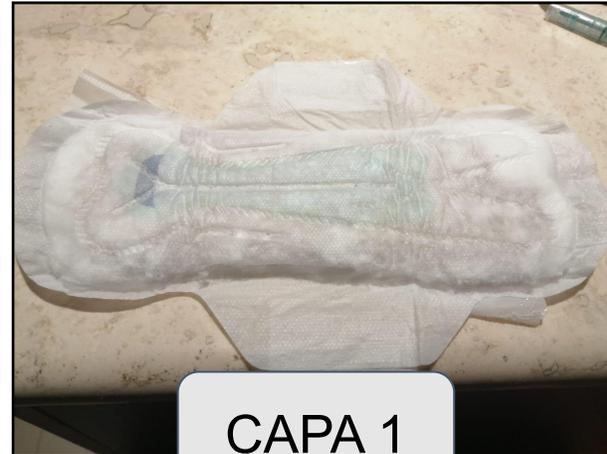


Business Model Canvas

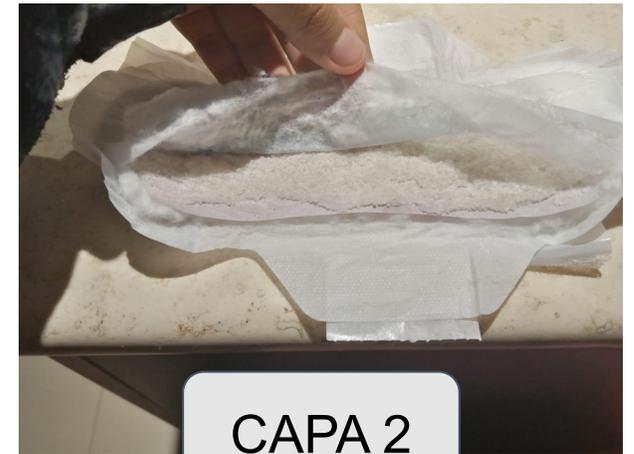
<p>Aliados estratégicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Proveedores de maquinaria y equipos YITAI , ASSEDED SUPPER ● Fuentes de Financiamiento Préstamo de la Caja Municipal ● Ing, Químico Farmacéutico ● Laboratorio Farmacéutico ● Distribuidor 	<p>Actividades claves</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollo del web-site ● Compra de materia prima ● Gestión de calidad ● Producción ● Distribución 	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Toalla higiénica ecológica que cuida la piel, la salud e higiene brindando comodidad y confianza durante todo el ciclo menstrual.</p>	<p>Relación con el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ofertas y descuentos ● Promociones por la primera compra 	<p>Segmento de cliente</p> <p>CLIENTES: Mujeres de 11 a 45 años de edad (periodo menstrual activo).</p> <p>EARLY ADOPTERS: Las estudiantes de la Universidad continental</p>
<p>Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Pago por publicidad y medios de marketing. ● Alquiler de una oficina. ● Pago de servicios básicos. ● pago por maquinaria, equipos y mano de obra. ● Pago a proveedores 	<p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Cantidad de pedidos al día, semana y mes. ● Recursos financieros. ● Control de calidad garantizada ● La cantidad de clientes nuevas que compran nuestro producto 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Redes sociales (tik tok, Instagram y facebook) ● Web Site (publicidad) ● Venta online 	
		<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Venta del producto por paquete por 8 unidades (s/ 12.00) y por unidad (s/1.80) ● Pedidos individuales de nuestro público objetivo. ● Ganancias de promociones del producto 		



Galería de imágenes del producto (solución del problema)



CAPA 1



CAPA 2



CAPA 3



CAPA 4



Emprendimiento

Growth Center - Emprendimiento
Av. San Carlos 1980 - Huancayo
Teléfono: 064 – 481430 Anexo 7720
Conti-emprende@continental.edu.pe