

Universidad Autónoma de Tlaxcala
Universidad de Negocios ISEC












**Aplicación del modelo de Gary Hamel
al Proyecto “Equinoccio” de Purificadores de Agua**

C.P y M.C. Gamaliel Ayala Brito
Doctorante en Ciencias Administrativas
gayalab51@hotmail.com













abril de 2008₁

Aplicación del modelo de Gary Hamel al Proyecto “Equinoccio” de Purificadores de Agua

INDICE

	El modelo de Gary Hamel	4
	Los tres puentes del modelo	6
	El proyecto “Equinoccio”	7
	Estrategia básica	12
	Beneficios para el cliente	19
	Estructura de precios	21
	Recursos estratégicos	23
	Red de valor	25
	Fuentes de consulta	40

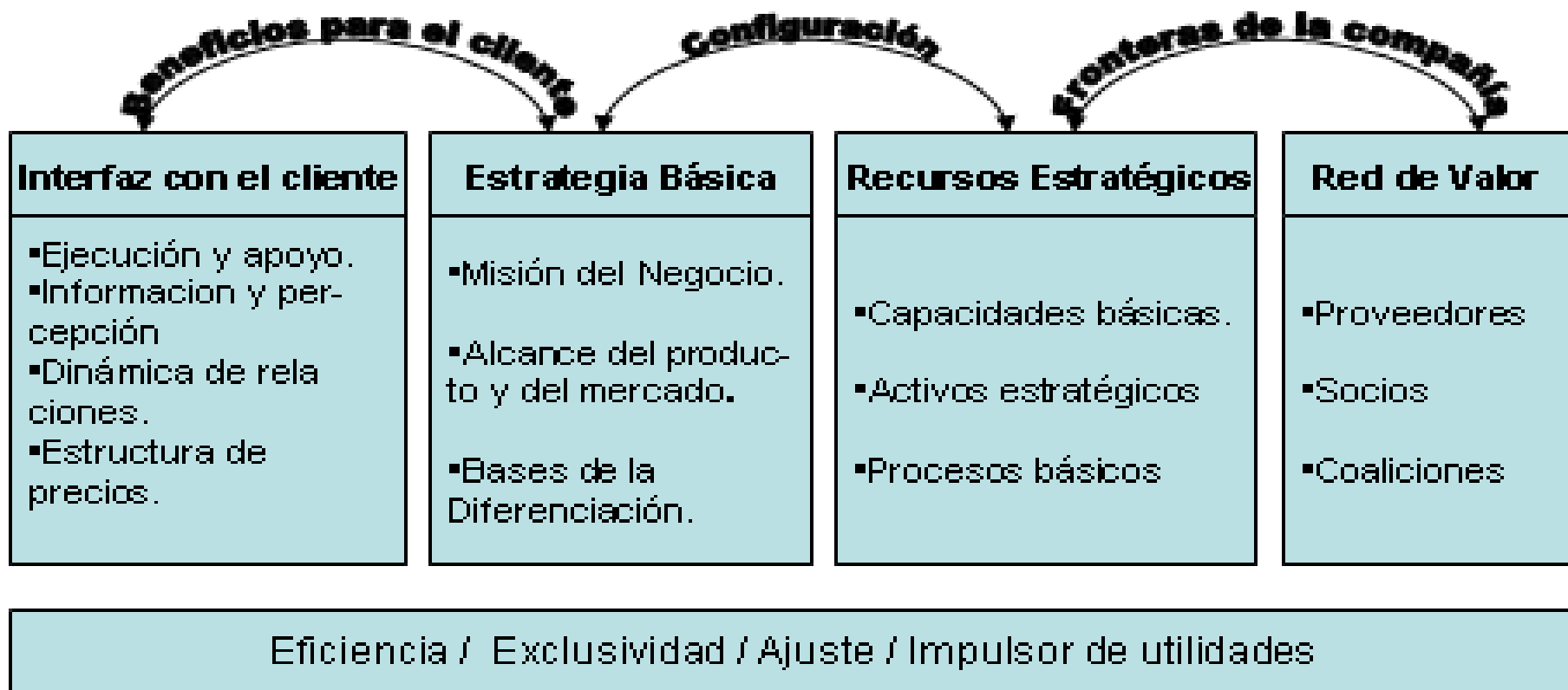
Anexos

	Necesidad del proyecto	28
	Necesidad del modelo de Gary Hamel	29
	Productos y servicios	30
	Mercado geográfico	31
	Ventajas competitivas	32
	Cliente objetivo	33
	Mercadotecnia y ventas	34
	Infraestructura	35
	Equipo operativo	36
	Calidad	37
	Comparativo contra agua de garrafón	38
	Clientes actuales	39



El modelo de Gary Hamel

Modelo Prospectivo de Gary Hamel



Los tres puentes del modelo de Gary Hamel





El Proyecto “Equinoccio” de Purificadores de Agua

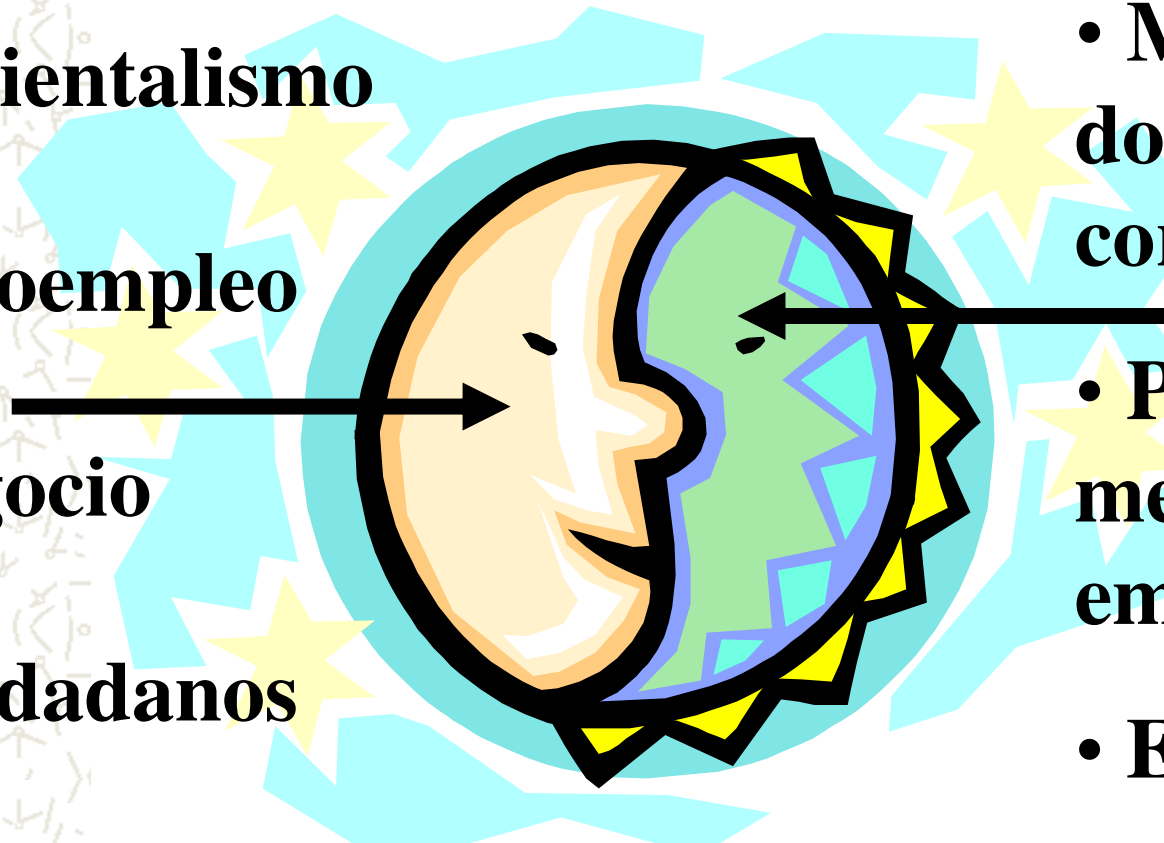
Visión sistémica del proyecto “Equinoccio”

- **Ambientalismo**

- **Autoempleo**

- **Negocio**

- **Ciudadanos**



- **Mercado doméstico y corporativo**

- **Pequeña y mediana empresa**

- **Empresarios**

EN FAVOR DEL AMBIENTE, LA SALUD Y LA ECONOMÍA PERSONAL

Situación

¿Qué agua tomamos y con qué agua nos bañamos?

CONTAMINACIÓN DE LAS CUENCAS ACUÍFERAS POR:

- ↓ descargas tóxicas industriales
- ↓ crecientes descargas de aguas negras
- ↓ contaminación del agua por cloración al potabilizarla
- ↓ Contacto del agua con el aire contaminado

TODO CONSUMIDOR DE AGUA DEBE ESTAR CONSCIENTE DE LOS DAÑOS A LA SALUD.

¿Qué queremos ser?

¿"Empresarios verdes", o "Verdes empresarios"?





La solución

Sistemas de Tratamiento de AGUA



Estrategia básica

Misión del Negocio

- ✚ *En “Equinoccio” todo empleado, distribuidor o asociado se convertirá en un ambientalista en cualquier lugar dónde se encuentre*
- ✚ La misión del proyecto es desarrollar un negocio socialmente responsable mediante la producción de productos ecológicos y de salud personal que aporten beneficios económicos a sus participantes en cualquier área del programa donde se encuentren.

Alcances del producto y del mercadeo

- ✦ Productos importados de vanguardia
(innovación tecnológica aplicada al producto)



- ✦ Visión de negocios
Sistema de mercadeo directo



Los productos

Sistemas de Tratamiento de AGUA



EQ-ACA UV
EQ-ACM UV
EQ-DMPC
EQ-SMPLUS
EQ-Jr. PLUS
EQ-AL10
EQ-UPI
EQ-DEPORTIVO
EQ-ADPD DUCHA
EQ-GRS Rain Shower
EQ-ADHS Home Salon

El Sistema de Purificación

Todos los materiales utilizados en la fabricación de los Sistemas Equinoccio tienen altos estándares de calidad para manejar agua.

Han sido aprobados por la FDA, así como los aceros quirúrgicos en los pre-filtros y post-filtros, hasta el ensamblaje ultrasónico para una total, natural y óptima filtración del agua, para generar una **Calidad de agua que se acerque a la de manantial.**

Se ha creado un producto que en cada aplicación representa lo mejor tanto en tecnología como en la calidad de los productos y materiales de construcción.

Bases de diferenciación

- ✦ Protección del medio ambiente
- ✦ Purificación del agua para consumo y baño
- ✦ Variedad de purificadores de agua
- ✦ Protección a la salud
- ✦ Oportunidad de negocio para personas físicas y morales interesadas en ser distribuidores
- ✦ Mejora de la economía personal

Mercado potencial

☀ Mercado doméstico

Consumo familiar

☀ Mercado industrial

Consumo obrero-patronal

☀ Mercado comercial

Negocios que incorporen a su línea de productos la venta de purificadores de agua.



Beneficios para el cliente

Interfaz con el cliente

- ✚ Ejecución y apoyo

 - Atención personalizada

- ✚ Información y percepción

 - Por Internet, telefónica y personal

- ✚ Dinámica de relaciones

 - Interpersonales

- ✚ Estructura de precios

 - Acordes al producto. Ver lámina siguiente.



Estructura de precios

Estructura de precios

	Capacidad	Equivalencia En garrafones	Gasto (\$20.00)	Precio Equinoccio	Ahorro
EQ-DMPC* Debajo Mostrador	40,000	2,000	\$40,000	\$4,490	\$35,510
EQ-SMplus* Sobre Mostrador	20,000	1,000	\$20,000	\$3,690	\$16,310
EQ-AL10 Acoplado en Linea	10,000	500	\$10,000	\$1,350	\$8,650
EQ-ALSM10 Acoplado en Linea Sobre Mostrador	10,000	500	\$6,000	\$1,550	\$4,450
EQ-Jr. PLUS	15,000	750	\$15,000	\$2,990	\$12010
EQ-ACM UV A. Capacidad Man. P_UV	1,000,000	50,000	\$1,000,000	\$27,990	\$972,010
EQ-ACA UV Alta Capacidad Aut. P_UV	1,000,000	50,000	\$1,000,000	\$32,994	\$967,010
EQ-UIA UV Industrial Aut. P_UV	2,000,000	100,000	\$2,000,000	\$44,990	\$1,955,010



Recursos estratégicos

Recursos estratégicos

- ☛ Capacidades básicas

Tecnología aplicada al cuidado de la salud

- ☛ Activos estratégicos

Bodega nacional, Centros de Entrenamiento.

- ☛ Procesos básicos

Importación y distribución de productos.



Red de valor

Red de valor

Proveedores

Fabricación exclusiva por Paragon Water Systems Inc. en EUA.

Socios

Participación directa de los fundadores:
Licenciados Feliciano Delgado y Jesús Cavazos

Coaliciones

Con distribuidores en 5 estados de la República mexicana.



Anexos

Necesidad del proyecto “Equinoccio”

- ✚ Para proteger el medio ambiente
- ✚ Para cuidar la salud de las personas
- ✚ Para mejorar la situación económica de los participantes
- ✚ Para mejorar la calidad de vida de la sociedad en general

Necesidad del modelo de Gary Hamel

- ✚ Modelo innovador
- ✚ Organiza la estrategia empresarial
- ✚ Sus interfaces facilitan un enfoque sistémico
- ✚ Da claridad a los beneficios hacia el cliente
- ✚ Tiene sentido social y a la vez financiero
- ✚ Escrito de manera concisa y fácil de leer

Productos y servicios

¿Qué vendemos?

Purificadores de agua

Línea de cuidado personal

Nutricionales

¿Cómo lo vendemos?

Por medio de distribuidores independientes

¿Cuál es nuestra capacidad de venta?

Ilimitada

¿Cómo nos diferenciamos de los demás?

Por nuestro sistema de mercadeo y plan de incentivos

Mercado geográfico

☀ Mercado atendido

- Monterrey
- Guadalajara
- León, Gto.
- Querétaro
- México, D.F. (parcialmente)

☀ Mercado potencial

- Todos los Estados de la República Mexicana no mencionados

Ventajas competitivas

- ✦ Productos importados de tecnología inglesa
- ✦ Gran variedad de purificadores de agua con características sobresalientes para cada necesidad
- ✦ Comercializadora mexicana con sede en Monterrey, Nuevo León.
- ✦ Entrega a domicilio
- ✦ Servicio de mantenimiento y refacciones

Cliente objetivo

- **Toda persona que toma agua y desea consumir agua de calidad a bajo costo**
- **Toda persona que desee evitar las desventajas de compra de garrafones**
- **Toda persona que se baña diariamente y que debe evitar el cloro dañino para su piel**
- **Quienes deseen ahorrar un 80% en la compra de garrafones**
- **Quienes además de consumidores, quieran ser distribuidores mejorando su situación económica**

Mercadotecnia y ventas

1

- ✦ **Se llegará al cliente objetivo en forma directa a través de distribuidores independientes**
- ✦ **Los incentivos a los distribuidores son 30% de comisión por venta propia, 15% por venta de su primer nivel y 5% de las ventas de su segundo nivel**
- ✦ **La estrategia de precios se justifica por la calidad de los productos y por el ahorro comparativo del 80% contra la compra de garrafones de agua**
- ✦ **La publicidad del producto y negocio se encuentra en la página de Internet, más la información que proporcione cada distribuidor, por ser un negocio propio.**

Infraestructura

1

- ✦ Bodega nacional en Monterrey, Nuevo León.
- ✦ Centros de Entrenamiento independientes (CEI's)
- ✦ Estantería estándar para tiendas franquiciatarias
- ✦ Material videográfico
- ✦ Mochilas y promocionales con logotipo
- ✦ Catálogos, contratos y papelería en general

Equipo operativo

- ✦ Recurso humano formado por:
 - Distribuidores
 - Supervisores locales
 - Gerentes regionales
 - Directores nacionales e internacionales
- ✦ Facilidad de formación de equipos de trabajo
- ✦ Entrenamiento directo por los socios fundadores

Calidad

- Los sistemas de tratamiento de Agua Equinoccio son manufacturados en exclusiva por Paragon Water Systems Inc. en EUA.
- Sus componentes se encuentran certificados bajo los estándares 42 y 53 de la NSF (National Sanitary Foundation), WQA (Water Quality Association), ISO-9000, ISO-14000, NOM-SSA-127 y NOM-SSA1-180.
- Los productos contribuyen al control de puntos críticos de higiene marcados para la obtención del Distintivo “H” de los establecimientos de alimentos y bebidas UST/PTYs/361/96.

Comparativo de Agua de Garrafón contra Equipo Equinoccio

<i>CARACTERÍSTICA</i>	<i>AGUA DE GARRAFÓN</i>	<i>EQUIPO EQUINOCCIO INTERNACIONAL</i>
Higiene en el manejo	NO	SI
Ahorro de espacio	NO	SI
Servicio instantáneo en línea	NO	SI
Eliminación de almacenamiento y manejo	NO	SI
Evita acceso constante del proveedor a las instalaciones	NO	SI
Seguridad en la calidad del agua	NO	SI
Supervisión directa del sistema	NO	SI
Diversidad de capacidades y aplicaciones	NO	SI

Clientes actuales

RESTAURANTES



GOBIERNO



SECRETARÍA DE MARINA



ESCUELAS



Colegio Americano
Colegio Vallarta
Colegio Williams

HOSPITALES



Hospital Angeles
Sanatorio Durango
Hospital de Cardiología

Clinica Interlomas
Hospital de Perinatología

EMPRESAS



Fuentes de consulta



Hamel, Gary, (2000), Liderando la Revolución, Editorial Norma, Bogotá, Colombia



Reyes Godoy, Julio C. (2008), Apuntes en clase de la materia de Producción, del Doctorado en Ciencias Administrativas



www.equinoociointer.com

Atenta invitación

**Les invitamos a participar
en este proyecto**

¡Por su atención, gracias!

