

**CENTRO EDUCACIONAL ASSISTENCIAL
PROFISSIONALIZANTE**

PLÁSTICO BIODEGRADÁVEL

CENTRO EDUCACIONAL ASSISTENCIAL PROFISSIONALIZANTE

PLÁSTICO BIODEGRADÁVEL

Este PLÁSTICO BIODEGRADÁVEL pelo Centro Educacional Assistencial Profissionalizante para apresentação e exposição na Feira de Inovação e Ciências de 2020

Participaram deste projeto:
Daniel Dourado
Danilo Henrique Oliveira Gomes
Matheus Eduardo
Matheus Vicente
Pedro Henrique Ferraresi

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	4
2 ANÁLISE DE MERCADO	5
2.1 Quais são as principais ameaças ao seu negócio?	5
3.1 Figuras	6
3.2 Funcionalidades	6
4 PLANO DE MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO	7
4.1 Estratégia competitiva	7
4.2 Público alvo	7
5. CONCLUSÃO	8
BIBLIOGRAFIA	9

1 INTRODUÇÃO

É um produto que tem como objetivo a sustentabilidade de grandes metrópoles. O plástico é um grande vilão para o meio ambiente, e isso já piora quando não temos pessoas conscientes para separar o lixo. Por isso, resolvemos criar essa ideia e expandir para a maior parte de São Paulo. Assim, ajudamos todos contra uma grande luta.

1.1 CARACTERIZAÇÃO DO PROJETO

Queremos expandir a ideia até grandes empresas produtoras em alta escala. Por exemplo: Produtores de refrigerante, embalagens descartáveis, garrafas, entre outros. Por conta da fabricação não ser cara, é possível sim fazer em larga escala, e ter um produto final de qualidade.

2 ANÁLISE DE MERCADO

Em Como hoje em dia, a maioria dos produtos vendidos envolve plástico (para descartar depois), creio eu que nosso novo plástico pode ser grande nesse mercado. Benéfico para o meio ambiente, barato, produção simples, entre outros fatores. Principalmente não tendo o mesmo efeito ruim ao meio ambiente, como o plástico das garrafas pets convencionais. Então , acreditamos que o nosso plástico será muito útil no mercado , mesmo cientes de que pode haver grandes concorrências.

2.1 Quais são as principais ameaças ao seu negócio?

Nosso principal medo com esse projeto, é a forte concorrência.

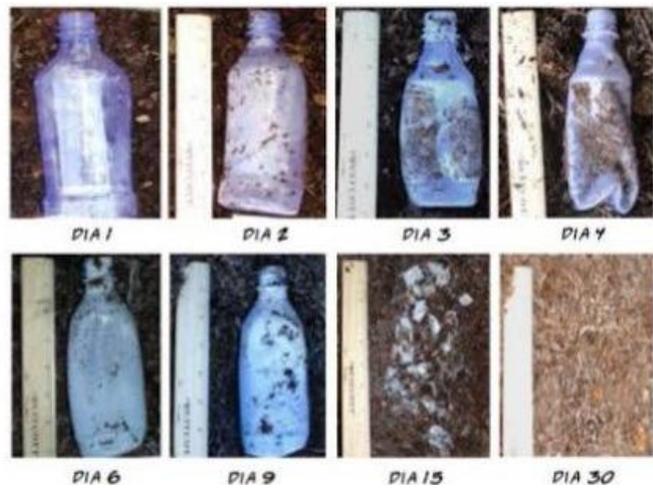
Por ser um produto, relativamente, simples de se fazer, pode ser que alguém ache outro jeito de se fazer, algum jeito mais simples, rápido, barato. Isso pode acontecer? Claro. Mas estamos preparados para isso. Tentando achar outra receita, outra forma de fazer, qualquer coisa que nos ajude a combater a concorrência pesquisando formas rápidas e baratas de aprimorar nosso projeto cada vez mais.

3 LAYOUT E PROPÓTIPOS

3.1 Figuras



3.2 Funcionalidades



4 PLANO DE MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO

Começaremos fazendo nossos próprios produtos e expondo na mídia, com o objetivo de mostrar nosso produto para as grandes empresas, faze-las se interessarem, querem comprar o plástico, até porque isso vai ajudar muito a empresa no ponto de vista ambiental.

Sabemos que isso pode demorar bastante, não é sempre que chega um empresa grande querendo comprar seu produto, mas já temos consciência disso.

4.1 Estratégia competitiva

Vamos tentar chamar atenção de pequenas empresas, primeiramente. Assim, podemos ter vários exemplos bons de comércios que utilizam nosso plástico. Desse jeito, podemos começar a investir mais na propaganda: TV, sites, rádios, entre outros meios de comunicação.

4.2 Público alvo

Sabemos que vamos atingir muitas pessoas se nosso projeto seguir adiante. Mas no começo, cremos que atingiremos aqueles que mais se importam com a natureza. Essas pessoas que não consome proteína de origem animal, nem nenhum derivado. Possivelmente, essas pessoas vão começar a divulgar a marca e o produto pela mídia digital (Instagram, Facebook, entre outros) e começar a influenciar outras pessoas a fazer o mesmo. Cremos que cresceremos dessa forma.

5. CONCLUSÃO

É possível, que durante nosso desenvolvimento, alguma grande empresa tenha a mesma ideia, e comece a fabricar um produto similar ao nosso.

Como a empresa já tem anos de mercado, logicamente, os consumidores irão da grande empresa, por causa da marca que carrega uma grande fama.

Estamos pensando no que podemos fazer para não nos afetar drasticamente, mas, cremos ser algo um pouco improvável.

Devemos começar a fazer, vender, expor para nossos consumidores, investir em propagandas, funcionários, local de trabalho, tudo que for necessário para não falir.

O mercado não é um jogo de criança, existe uma competitividade dentro dele, e devemos saber jogar.

BIBLIOGRAFIA

Conteúdo ONLINE

MAR SEM FIM. **Plástico biodegradável da Universidade Federal do Paraná**.
Paraná, 2020 Disponível em: <<https://marsemfim.com.br/plastico-biodegradavel-na-universidade-federal-do-parana/>>. Acesso em: 27 Janeiro, 2020