

Investigación del Mercado de Revalorización del Plástico

Introducción

Cuando se inicia un negocio, se recomienda realizar investigaciones, no solo sobre el producto que estás creando, sino también sobre la competencia. Esto te ayudará a pensar en el tipo de producto de revalorización del plástico que estás produciendo y a desarrollarlo. Al comenzar un negocio, es fundamental comprender cómo funciona un mercado y cuál es la posición de tu empresa en él.

La investigación te ayudará a comprender aún mejor tu producto, y una comprensión más profunda de tu producto puede ayudarte en la búsqueda de financiamiento, marketing y venta de tu producto.

El mercado de productos de plástico es grande y está dividido en varios submercados. Esto se debe a que no se pueden comparar dos empresas que trabajan con el reciclaje de plástico si ofrecen productos diferentes. Por eso es importante identificar tu producto y la competencia directa de tu producto.

Sin embargo, el mercado de reciclaje de plástico es un mercado con mucho potencial. Gran parte del plástico reciclado es de menor calidad que el plástico nuevo. Esto demuestra que aún hay mucho potencial para crear productos de mayor calidad con plástico reciclado o desarrollar nuevas tecnologías.

Descripción

Cuando estás comenzando un negocio, debes comprender el mercado que te rodea y tu producto. Esto es válido para cualquier empresa, ya sea que se enfoque en la revalorización del plástico o no. Cada producto diferente plantea diferentes preguntas que debes considerar. Si estás proporcionando un servicio para recoger plástico, principalmente necesitas un lugar para almacenar el plástico. Sin embargo, si estás vendiendo un producto final en una tienda, necesitas un lugar para desarrollar el producto y venderlo.

En el mercado de revalorización del plástico, puedes tocar diferentes sectores. Por ejemplo, tu producto puede ser una silla hecha de plástico reciclable. De esta manera, tu silla se relaciona con el mercado de revalorización del plástico, pero también con el mercado de muebles. En este caso, es importante saber en qué mercado deseas enfocar tu posición.

Existen cuatro pasos a considerar cuando estás investigando tu mercado. Dentro de estos cuatro pasos, una serie de preguntas te ayudarán a definir tu empresa. Puedes seguir estos cuatro pasos para cualquier tipo de empresa.

Paso 1: ¿Quién es mi cliente? Tu cliente puede consistir en más de un grupo, así que ten en cuenta que debes identificar a diferentes grupos de manera diferente. Durante este paso, investigarás quién es tu cliente, qué les gusta, qué es importante para ellos, etc. Si necesitas más información sobre tus grupos objetivo, también puedes realizar una investigación de mercado más amplia que involucre al grupo objetivo. Ten en cuenta que hay mucha investigación sobre diferentes grupos objetivo disponible, y no tienes que reinventar la rueda.

Paso 2: ¿Qué problema estás resolviendo? Para tener un producto relevante que vender, debes aportar algo nuevo al mercado. Si, por ejemplo, te enfocas en vender sillas y no hay sillas sostenibles disponibles, estás resolviendo el problema para el cliente que desea una silla sostenible pero no puede comprar una.

Paso 3: ¿Cómo es la competencia? Hay más que suficientes empresas que se enfocan en la sostenibilidad o la revalorización del plástico, pero sus productos son diferentes. Si tu empresa se enfoca en sillas hechas de plástico, intenta evaluar a tu competencia. Las otras empresas que

venden sillas son algo a considerar, incluso si no son sostenibles o de plástico. Podrían ofrecer características que los clientes consideran importantes. Por lo tanto, investigarlos te ayudará a desarrollar tu empresa aún más. Ten en cuenta que el mercado de revalorización del plástico está compuesto por muchas pequeñas empresas, por lo que es posible que debas buscar mucho para encontrar competidores.

Paso 4: ¿Qué necesita mi ubicación? Este último paso tiene dos aspectos. El primero es qué necesita tu ubicación. ¿Necesitas máquinas para transformar tu producto o espacio de almacenamiento? También puede ser que necesites una tienda u oficina. El otro aspecto es la accesibilidad de tu ubicación. Si tienes una tienda y una fábrica, la ubicación de la tienda es más importante para los clientes, mientras que la fábrica debe ser más accesible para los proveedores. Así que considera lo que necesitas y dónde debe estar.

Para ayudarte a comprender el mercado que rodea a tu producto, puedes completar la tabla a continuación. Las preguntas que debes considerar varían según el producto. Por ejemplo, al analizar los casos de Gravity Wave y Plastic Whale, puedes notar una diferencia en productos versus servicios ([link](#)). En el caso de Gravity Wave, el producto es un producto real, mientras que en el caso de Plastic Whale, el producto es una actividad. En el caso de una actividad, debes considerar si la actividad está disponible para todos los que desean participar, mientras que en el caso del producto, la pregunta es quién lo va a usar. Por lo tanto, hay muchas preguntas que debes considerar o no considerar por completo, dependiendo del producto de revalorización del plástico que estás creando. Para ayudarte a estructurar tu investigación, puedes completar la guía paso a paso a continuación. Ten en cuenta que algunas preguntas pueden no ser aplicables para tu empresa, pero esto debería quedar claro cuando estés investigando tu empresa.

Guía Paso a Paso

<p>Paso 1: ¿Quién es mi cliente?</p> <p>Esto puede ser más de un grupo objetivo, así que, si es necesario, puedes copiar las preguntas para los grupos objetivo que tengas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Edad - ¿Cuánto puede pagar mi cliente? - ¿Cuáles son sus expectativas? - ¿Qué tan importante es la revalorización del plástico para ellos? - ¿Qué tan activos son? - ¿Hay discapacidades? - ¿Hay otras consideraciones?
<p>Paso 2: ¿Qué problema estás resolviendo?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué producto/servicio estás ofreciendo? - ¿Qué problema resuelve esto para el cliente?
<p>Paso 3: ¿Cómo es la competencia?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Existe competencia? - ¿Cuánta competencia hay? - ¿Te diferencias de tu competencia?
<p>Paso 4: ¿Qué necesita mi ubicación?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Necesito una ubicación fija (u oficina) para mi producto/servicio? - ¿Debo considerar la accesibilidad en transporte público? - ¿Debería la ubicación ser accesible para clientes con discapacidad?

Con la investigación que has recopilado sobre tu empresa y el mercado que la rodea, debería quedar más claro en qué posición se encuentra tu producto en el mercado de revalorización del plástico y en los mercados con los que se relaciona.

Casos de Estudio y Ejemplos

Para ayudarte a pensar en cómo puedes llevar a cabo tu investigación, puedes consultar diferentes ejemplos, mejores prácticas y ONG. Esto puede ayudarte a pensar en lo que te gustaría hacer/ofrecer/producir.

Wasteboards

Wasteboards es una empresa que produce monopatines a partir de tapas de botellas de plástico. Puedes encontrar más información sobre ellos [\[link\]](#).

- Wasteboards investigó su producto durante 2 años antes de llevarlo al mercado. El primer año se dedicaron a buscar la mejor manera de optimizar las líneas de producción.
- Al principio, sus productos no coincidían con los monopatines, pero actualmente compiten con ellos. Esto demuestra lo importante que es investigar a tu competencia, ya que los primeros tableros no eran competencia para los monopatines, lo que los hacía no una sustitución sostenible, sino una opción adicional sostenible.

Wasteboards es una empresa a la que puedes echar un vistazo si estás desarrollando un nuevo producto que tiene como objetivo reemplazar la variante no plástica. Ten en cuenta que deseas competir con la variante "normal" y no agregar un nuevo producto a la mezcla. Por lo tanto, para responder a la pregunta, ¿qué le ofreces a tu cliente? Una sustitución sostenible para los monopatines. Si los tableros no son competencia para los monopatines, no estás ofreciendo una sustitución, sino un nuevo artículo, lo que no resuelve el problema que tenías la intención de solucionar.

Maneo

Maneo tenía como objetivo encontrar una nueva tecnología para reciclar plástico. Puedes encontrar más información [aquí](#).

- Maneo investigó su tecnología durante 7 años. Esto es bastante tiempo, pero si estás desarrollando algo completamente nuevo, tiene sentido.
- Durante estos 7 años, investigaron el mercado actual, qué tipos de productos se crean y por qué algunos plásticos no se pueden reciclar. Su objetivo es reciclar más plástico.
- Si bien Maneo está desarrollando diferentes productos, tocan un mercado diferente. Aún así, venden más a empresas que a individuos. Esto hace que su cliente sea más importante en el producto final que están produciendo. Porque su producto es la tecnología que recicla el plástico, no el producto final, sea lo que sea.

Ecobutt

Ecobutt proporciona colillas sostenibles para cigarrillos. Puedes encontrar más información [aquí](#).

- Ecobutt ha realizado una extensa investigación sobre los efectos negativos de las colillas de cigarrillos.
- Se centran en fumadores y empresas.
- Actualmente están buscando clientes. La investigación exhaustiva les ayuda a contar una historia y atraer clientes.

Investigación del Mercado de Revalorización del Plástico

La investigación que han realizado se combina con la historia que están contando a posibles clientes. Esto les proporciona una buena historia de fondo.

Cuando realizas investigaciones, también vale la pena mirar a las ONG. Muchas de ellas crean o comparten investigaciones que pueden ser relevantes para ti. [\[link\]](#)

Recursos

Enlaces:

- <https://blog.hubspot.com/marketing/market-research-buyers-journey-guide>
- <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/nl/pdf/2021/sectoren/green-deal-plastic-recycling.pdf>

Videos:

- <https://www.youtube.com/watch?v=7nBnUMtaool>

Podcasts:

- https://open.spotify.com/show/OyHpgOednTua7GNkmlWgcJ?si=P_eYesMVQjelzQJOvRBs8g&app_destination=whatsapp
- https://open.spotify.com/episode/OQbF4cfxuoKaXHXE5xu3FH?si=1L8IN-chSnaOU2Bsf-35PA&app_destination=whatsapp