



**Universidad del Sureste
Escuela de Medicina**

Taller del Emprendedor

Presenta

Gordillo Abadia Anel Gpe

7to. Semestre Grupo: A

Docente

Rodríguez Alfonso Myrelle Erendira

Comitán de Domínguez, Chiapas

Noviembre 2020

Objetivos de Marketing

Corto plazo (6 a 1 año):

- Evaluar los proyectos y priorizar los más importantes.
- Mejorar el servicio de atención al cliente
- Conocer gustos y preferencias de nuestros clientes.
- Buscar estrategias totalmente atractivas para que el cliente se interese en nuestro producto

Mediano plazo (1 a 5 años):

Esperamos que al cabo de dos años, la demanda sea aumente hasta un 50%, que el producto tenga una buena aceptación en el medio, entonces analizaremos la posibilidad de sacar nuevos productos de nuestra línea y así aumentar el mercado.

Largo plazo (5 a 10 años):

En un lapso de 6 años estar al 100% de nuestra capacidad en la elaboración de nuestro productos, distribuyendo a todo el país y abriendo nuevas fronteras en el extranjero mostrando los productos naturales de México que nuestra línea ofrece.

Segmento de mercado:

Dentro de nuestros consumidores buscamos que el producto sea dirigido a todas las edades y sexo, así mismo no dejando a nadie afuera del alcance de este producto, así mismo haciendo que este producto pueda estar en cada uno de los hogares.

Características del segmento de mercado:

- Personas que buscan medidas alternativas para curar resfriados
- Acostumbran a remedios caseros para aliviar sus síntomas
- Que tengan preferencia por los precios bajos
- Que prefieren adquirir los productos en cualquier parte

Objetivo del estudio de mercado:

Estamos enfocados en ofrecer un producto de bajo costo, totalmente accesible y que puede ser utilizados para cualquier integrante de la familia que sufra de (resfriados, gripa, congestión nasal).

Encuesta:

1.- ¿Con que frecuencia prefiere el uso de medidas naturales para aliviar los síntomas de: resfriados, gripa, ¿congestión nasal?

- A) Siempre B) Casi siempre C) Nunca

2.- ¿Le gustaría consumir un producto que se apto para todos los integrantes de su familia y de muy bajo costo?

- A) Si B) No C) Talvez

3.- ¿Cuándo usted o alguno de sus integrantes de su familia sufre de resfriado, gripa, congestión nasal que hace?

- A) Lo curo en casa B) Lo llevo al medico

4.- ¿Con que frecuencia usa usted el descongestionante nasal?

- A) Siempre B) Nunca C) No se que es

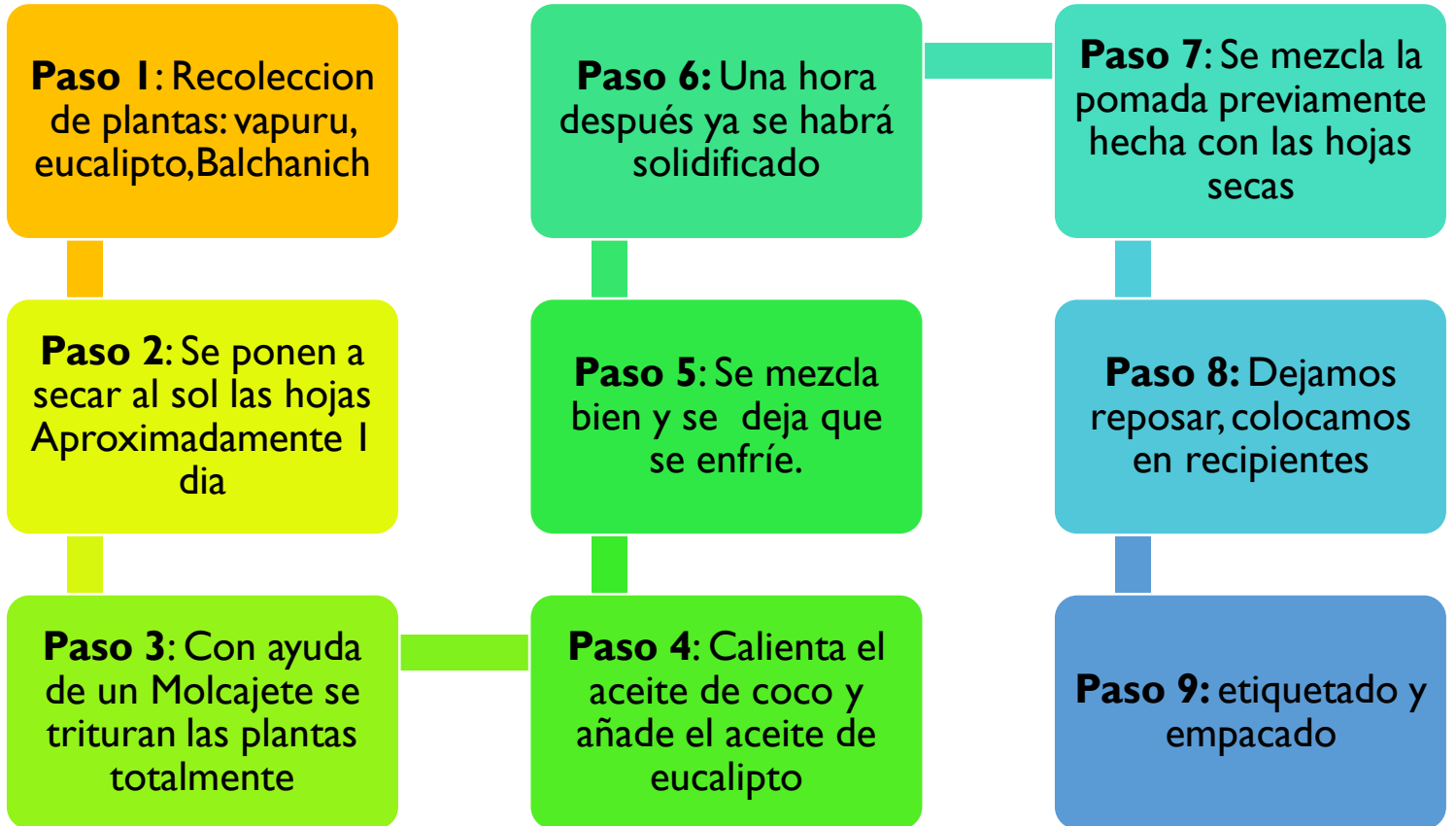
5.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto que ofrece aliviar los síntomas de congestión nasal de manera natural?

- A) \$5.00 B) \$10.00 C) Otro \$_____

Diseño de producto o servicio



Proceso de producción



Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución



Organización

Empleado 1 (Anel):

- Directora ejecutiva
- Supervisión de áreas
- Responsable financiero: encargado del manejo de la contabilidad

Empleado 2 (David):

- Encargado de ventas y atención al cliente
- Diseños y publicidad

Empleado 3 (Mari):

- Encargado de elaboración y empaquetado

Establecer los perfiles de cada puesto

Encargado de ventas:

- Escolaridad preparatoria terminada
- Conocimiento y buen manejo de Redes Sociales
- Experiencia laboral
- Edad: mayor a 18 años, menor de 35 años
- Sexo: indistinto

Productor y empacador:

- Experiencia en herbolaria
- Sexo Femenino
- Escolaridad preparatoria terminada
- Edad: mayor a 18 años y menor de 50 años

Objetivo de le encuesta

Con la presente encuesta nos proponemos analizar si las personas están o podrían estar interesadas en nuestro producto y así mismo ver que respuesta tiene.

Encuesta:

1. Edad

- A) 15 - 20 Años
- B) 21- 25 Años
- C) > 26 Años

2. ¿Con que frecuencia prefiere el uso de medidas naturales para aliviar los síntomas de: resfriados, gripa, ¿congestión nasal?

- A) Siempre
- B) Casi siempre
- C) Nunca

3. ¿Le gustaría consumir un producto que se apto para todos los integrantes de su familia y de muy bajo costo?

- A) Si
- B) No
- C) Talvez

4. ¿Cuándo usted o alguno de sus integrantes de su familia sufre de resfriado, gripa, congestión nasal que hace?

- A) Lo curo en casa
- B) Lo llevo al Medico
- C) Dejo que se le pase solo

5. ¿Conoce algún producto descongestionante nasal 100% natural?

- A) No
- B) Si:

6. ¿Con que frecuencia usa usted el descongestionante nasal?

- A) A menudo
- B) Nunca
- C) Algunas veces
- D) No se que es

7. ¿Conoces los efectos adversos de los descongestionantes nasales?

- A) Sí
- B) No

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto que ofrece aliviar los síntomas de congestión nasal de manera natural?

- A) \$5.00
- B) \$10.00
- C) \$15.00
- C) Otro

9. ¿Estarías dispuesto a probar nuestro producto?

- A) Sí
- B) No
- C) Talvez

10. ¿ Te gustaría que nuestra linea sacara mas productos naturales?

- A) Sí
- B) No

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

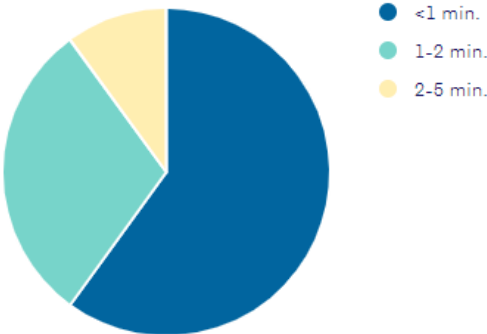


de 100 encuestas elaboradas el 80% de las personas entrevistadas termino la encuesta y el 20% la dejo inconclusa

Fuentes de visitas

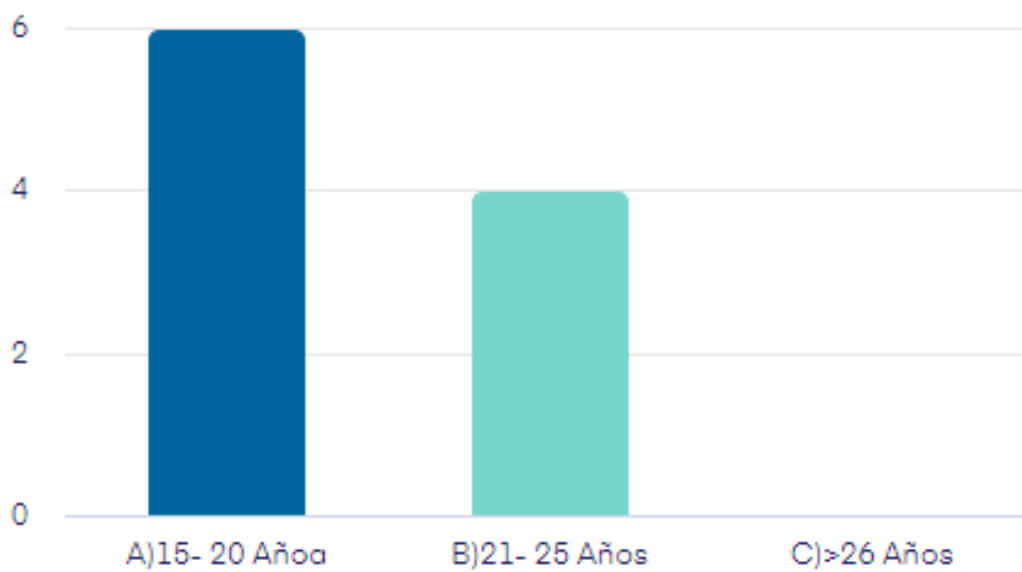


Tiempo medio de finalización



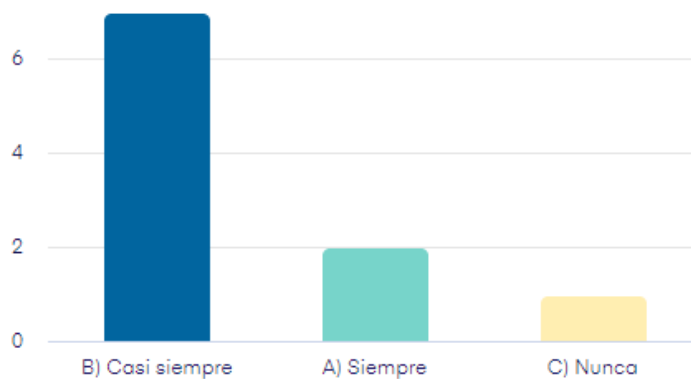
nuestras fuentes de visita fue 100% a través de nuestro link teniendo un tiempo de finalización 60% < 1mn, 30% 1-2min y un 10% 2-5mn.

1.
1. Edad



De las encuestas realizadas el 60% son personas que oscilan entre los 15-20 años y el otro 40% entre los 21-25 años.

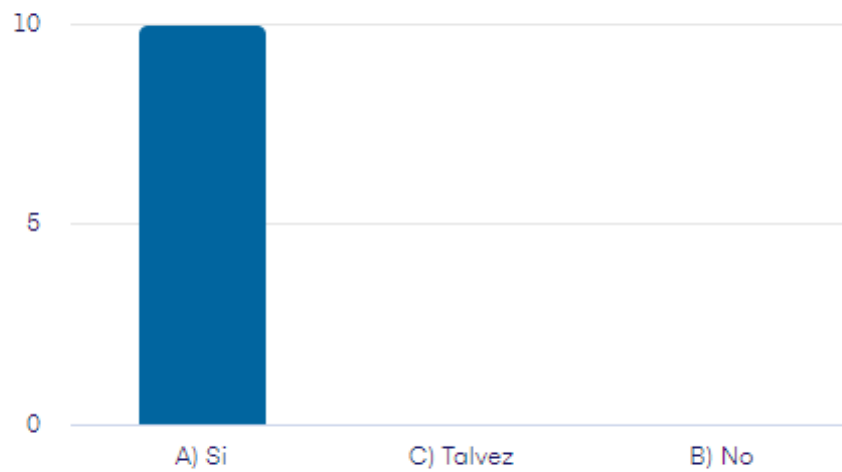
2.
¿Con que frecuencia prefiere el uso de medidas naturales para c



El 70% de las personas entrevistadas regularmente aprueban el uso de medidas naturales para curarse mientras que el 30% asegura usar medidas naturales mientras que el 10% niega hacer uso de las medidas naturales.

3.

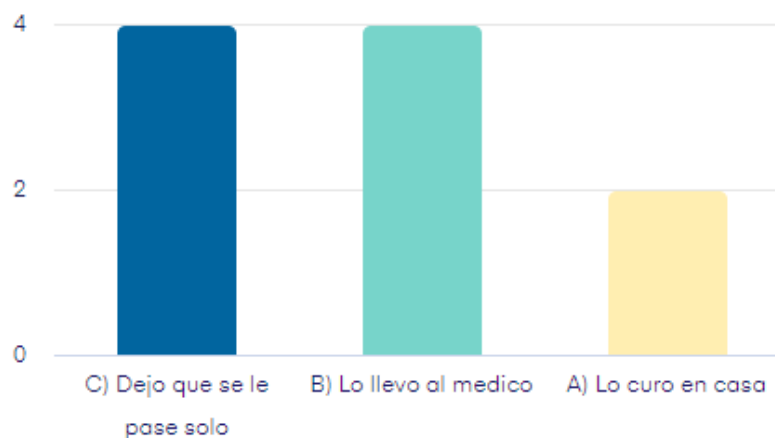
¿Le gustaría consumir un producto que se apto para todos los int



100% de las personas entrevistadas desea consumir un producto que sea apto para todos los integrantes de la familia lo que es para nosotros un punto a favor ya que nuestro producto es una de las cosas que ofrece.

4.

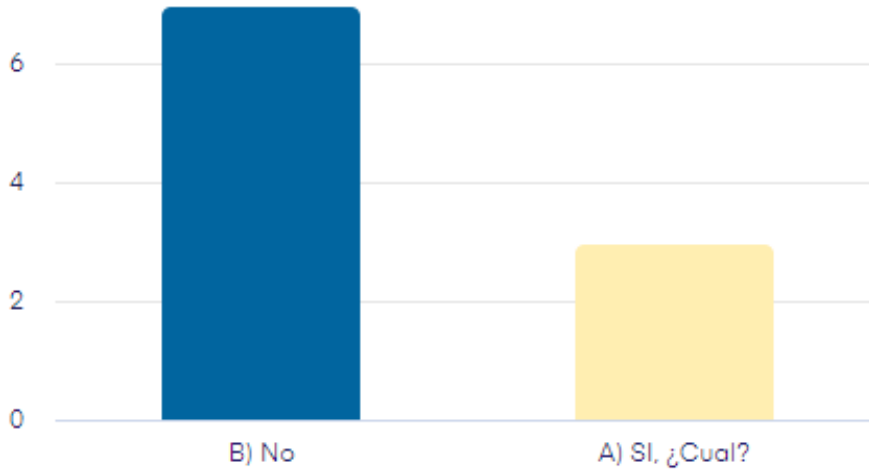
¿Cuándo usted o alguno de sus integrantes de su familia sufre de



De las personas entrevistadas el 40% deja que ellos o los integrantes de su familia dejen que su malestar se les pase solo, el otro 40% decide llevarlo al medico mientras el otro 20% decide curarlo en casa.

5.

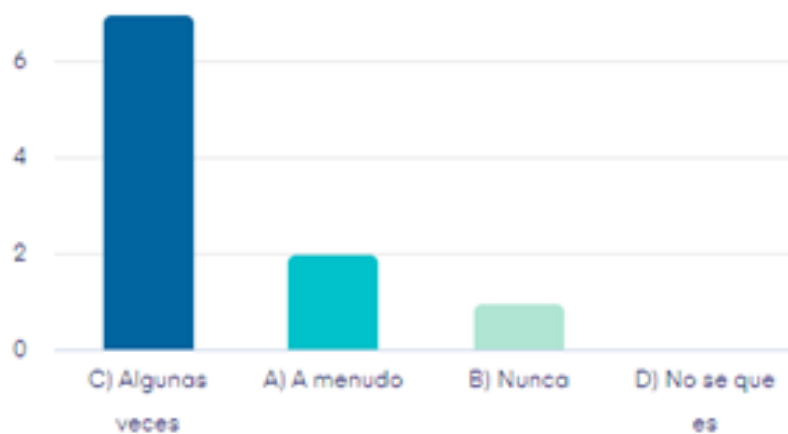
¿Conoce algún producto descongestionante nasal 100% natural?



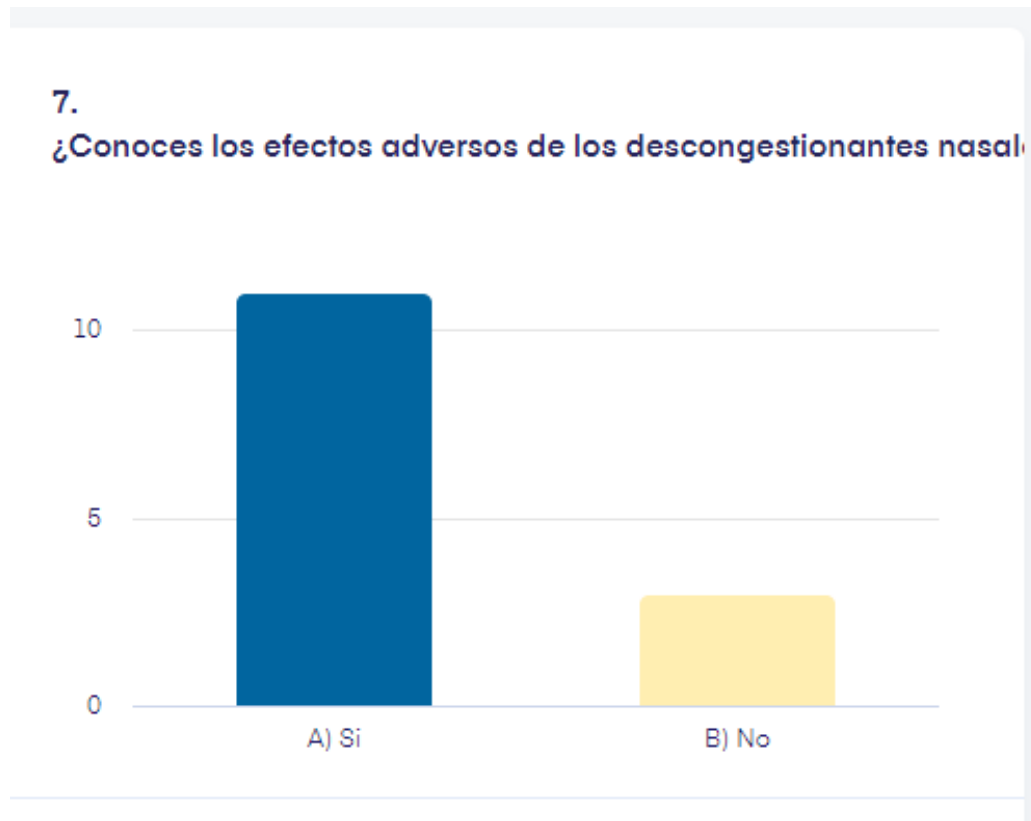
El 65% de las personas entrevistas no tienen conocimiento de descongestionantes naturales el otro 25% conocen algunos como alcanfor y limón con miel.

6.

¿Con que frecuencia usa usted el descongestionante nasal?



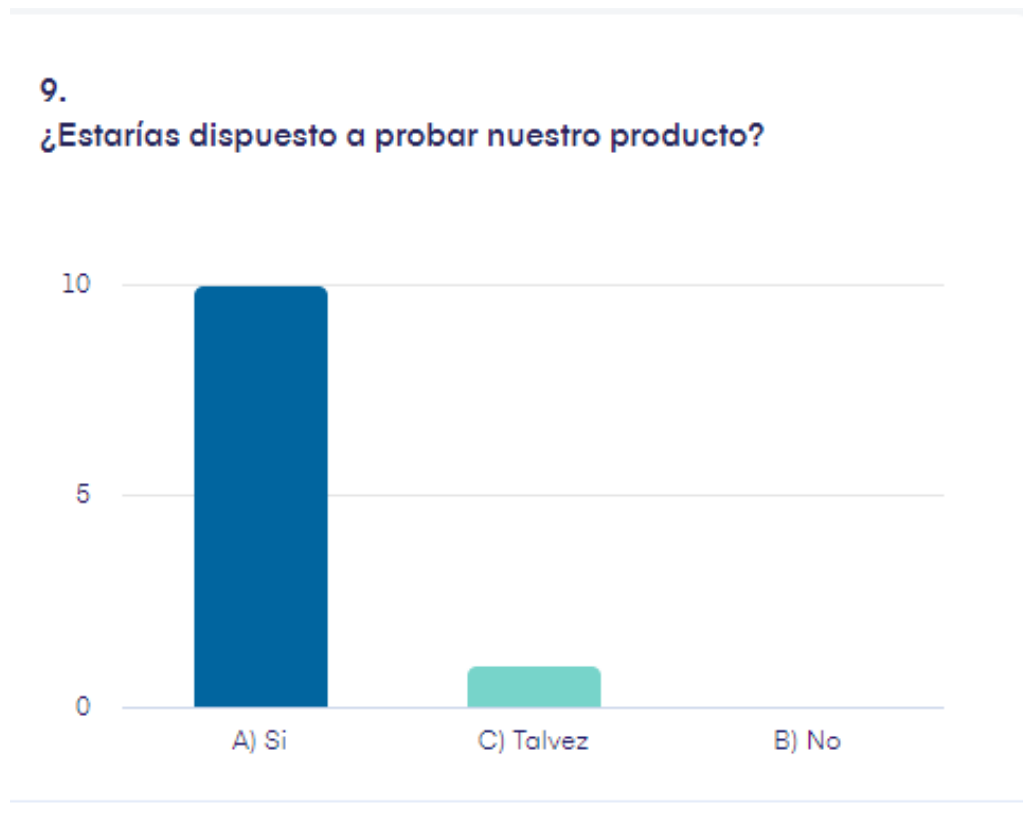
De las personas entrevistadas el 65% de ellas algunas veces recurre al descongestionante nasal, 20% lo unas a menudo y el 5% no recurre a ello.



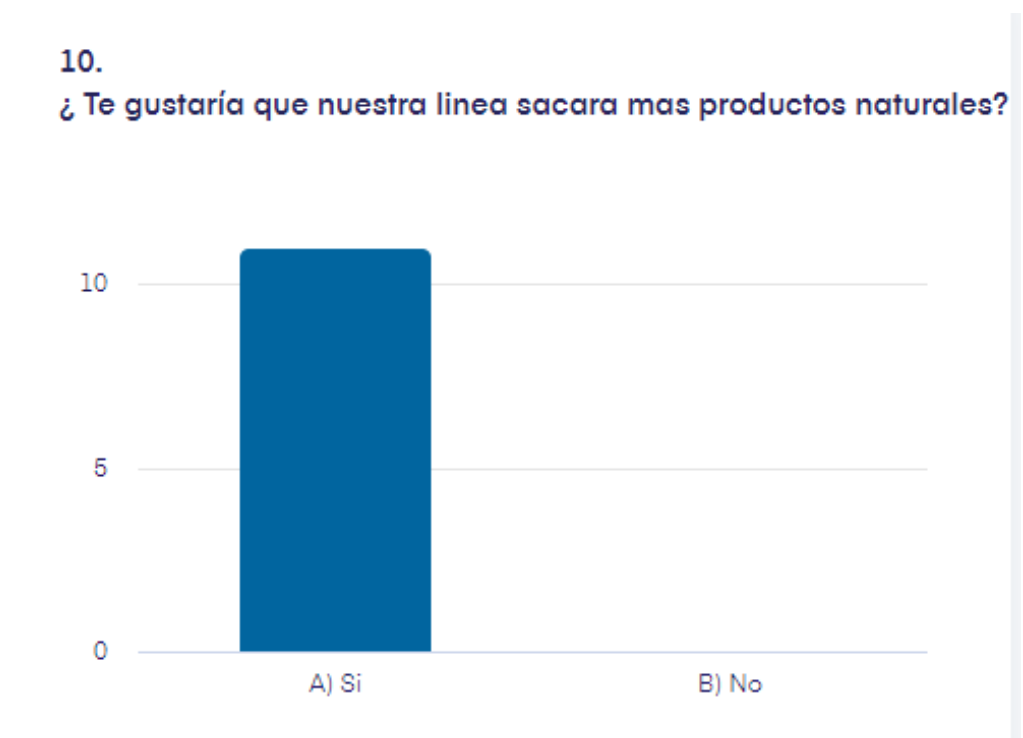
De las personas entrevistadas el 3% desconoce los efectos secundarios de los descongestionantes nasales mientras que el 97% dice conocer los efectos secundarios de los descongestionantes nasales.



El 80% de las personas entrevistadas desea pagar por nuestro producto 15 pesos y el otro 20% restante prefiere pagar 10 pesos.



El 98% de las personas están muy interesadas en probar nuestro producto, y solo un 2% duda sobre ello.



El 100% de las personas entrevistadas esta de acuerdo en que le gustaría que nuestra línea sacaras mas productos a la venta.

Conclusiones:

Como equipo de trabajo hemos llegado a la conclusión que tratar con medicina natural es un amplio campo de trabajo pero asi mismo de competencia ya que as personas piensan que por ser productos naturales deben costar menos o incluso la calidad de los productos es baja , es por ello que estamos comprometidos a ofrecer un producto de alta calidad y de uno bajo precio y asi mismo nos hemos animado a sacar mas productos en nuestra línea cumpliendo con nuestras metas y estándares que nos hemos propuesto, nos enfocamos en esta encuesta en lo particular a la gente joven ya que son un grupo de personas cada día mas modernas y a pesar de ello tuvimos buenas respuesta sobre el uso de medidas naturales queremos realizar una segunda encuesta dirigida a pesar mayores para recolectar respuestas y comprarlas en los grupos etarios.

Costos y gastos

Costos variables	Cantidad (l pieza)	Mayoreo
Envases	\$3.5	\$2.5 (100 piezas)
Hojas de vapuru	-	\$10 (kilo)
Hojas de Balcanich	-	\$10 (kilo)
Hojas de eucalipto	-	-
Molcajete	\$250	-
Aceite de coco	\$109 473ml	\$350 4lts
Aceite de eucalipto	-	-

Costos fijos	Quincenal	Mensual
Gas	\$200	\$400
Agua	-	\$18
Luz	-	\$75
Internet	-	\$300
Directora ejecutiva	\$1400	\$2800
Encargado de ventas y atención al cliente	\$1200	\$2400
Encargado de elaboración y empaquetado	\$1250	\$2500

Aclaraciones: No contamos con gastos como la renta del local ya que es un establecimiento propio que cuenta con locales, así mismo tampoco pusimos en cuenta gastos como las hojas de eucalipto ya que tenemos árboles de eucalipto y así mismo nosotros hacemos la elaboración del aceite de eucalipto.

También podemos elaborar en masa ya que el establecimiento cuenta con horno, licuadora, batidora industrial lo que facilitaría la producción en volumen.