



Universidad del Sureste
Escuela de Medicina

Taller del Emprendedor

EMPRESA:

Khronos-Bio

Presenta

Gordillo Abadia Anel Gpe

7to. Semestre Grupo: A

Docente

Rodríguez Alfonso Myrelle Erendira

Comitán de Domínguez, Chiapas

Enero 2021



Introducción

La presente empresa esta enfoca en el desarrollo de productos naturales con el fin del cuidado de la salud, que se encargara de la producción artesanal trayendo consigo conocimientos de nuestros antepasados, planteándonos un solo objetivo mejorar los síntomas de las personas que nos consumen.

Una de nuestras metas es recuperar esos conocimientos ancestrales y dar un buen impacto en los medios de la salud, asi mismo que sea totalmente fácil la obtención de nuestro producto, hasta al cansar que cada una de las familias mexicanas pueda tener en su hogar nuestro producto, en base a ello nos hemos esforzado en fabricarlo pensando en la economía de la mayoría de los mexicanos haciendo el producto de un precio sumamente bajo.

La empresa Khronos – Bio surge de una necesidad que muchos de se enfrentaron en la pandemia del Covid 19, en la comunidad de Montecristo de Guerrero Chiapas mexico es una zona cafetalera que no cuenta con buena atención medica y suministros médicos, el lugar mas cercanos para tener acceso a las instalaciones de salud se encuentra a 1 hora de camino del lugar, durante este periodo de pandemia en la comunidad muchos sufrieron la enfermedad y presentaron síntomas de dificultad respiratoria por lo cual las peronas al no contar con equipamiento medico se orientaron por la medicina tradicional.

Las personas empezaron hacer vaporizaciones con hierbas medicinales y las personas presentaban mejoría al instante, por lo cual Khronos-Bios fabrico el producto para que sea de mejor alcance para todas aquellas personas. Y sea un producto que pueda usarlo cada uno de los integrantes de la familia que sea natural, de bajo costo y que pueda aliviar los síntomas de un resfriado, congestión nasal.



La mayoría de las personas prefieren usar remedios naturales cuando de su salud se trata, y al hablar de congestión nasal las personas valoran el hecho de usar un descongestionante ya que produce adicción, hipertrofia de cornetes nasal así como un costo mucho más elevado, que los clásicos descongestionantes naturales (Baos).

Es por ello que la importancia de este producto es mejorar los síntomas de las personas, así mismo recuperar conocimientos de nuestros antepasados, juntándolos en un solo producto y llevarlo hasta las puertas de cada una de las familias mexicanas.



Nombre de la empresa:

Khrónos-Bio

Con respecto a la idea del nombre de la empresa fue escogido básicamente tomando en cuenta

los criterios guía para así, poder brindar un mejor nombre representativo de nuestro producto con base a lo que va aportar. Tomando en cuenta que sea original, descriptivo, claro de entender y demás.

Khronos - Bio, surge a partir “Khronos” que significa tiempo, y “Vida” en pocas palabras tiempo de vida haciendo énfasis en las 2 cosas más importantes que existe el tiempo y la vida, con este producto queremos reducir la mayor parte del tiempo en mejorar los síntomas para que así el enfermo se recupere mucho más rápido y tenga una mejor calidad de vida. El objetivo es que desde el nombre exprese un significado importante del mismo y transmitir una seguridad importante a los usuarios.

Justificación de la empresa

En los últimos años se ha impulsado el interés en terapias alternativas y el uso terapéutico de productos naturales como plantas y frutas.

Gran porcentaje de la población presenta algún tipo de enfermedad o problema de salud y no tiene acceso a tratamientos farmacológicos, el cual es un factor que nos ha llevado a desarrollar este proyecto y poder dar a conocer la importancia y los beneficios de productos naturales, las propiedades de cada planta medicinal, fomentando su uso y



logrando un mejor aprovechamiento de estos productos, los cuales brindan bienestar al consumidor, curan o previenen alguna de sus enfermedades y mantiene su cuerpo en buen estado.

Con la realización de este proyecto se busca mejorar la salud y calidad de vida de las personas.

Misión

Trabajar en la elaboración de productos naturales eficaces y de óptima calidad y legalidad para contribuir a la salud y bienestar de los consumidores, con el apoyo de un equipo profesional humano y una excelente tecnología e infraestructura. Ofreciendo productos naturales y la fabricación de los mismos a cadenas de distribución, tiendas naturistas y consumidores en general.

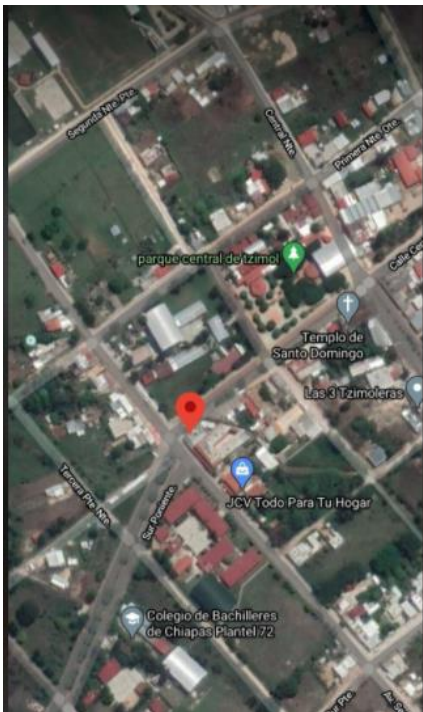
Visión

Posicionarnos como la empresa número uno de productos naturales en México, para ocupar los primeros lugares en la industria de productos elaborados con base en Recursos Naturales. Permaneciendo en la búsqueda constante de la excelencia partiendo de la investigación y desarrollo de productos y soluciones naturales del más alto nivel y avance tecnológico, con proyección al mercado internacional, ofreciendo empleos directos e indirectos, difundiendo una cultura basada en la vida sana, nutrición balanceada y buenos hábitos, para de esta forma obtener una excelente calidad de vida y contribuir a la industria mexicana.



Ubicación:

Macro-localización.



Micro-localización.

AV 2ª PONIENTE NORTE S/N BARR SANTO DOMINGO 301 10 TZIMOL, CHIS.

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) Si

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) Si

B) No

C) Talvez

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

A) Si

B) No

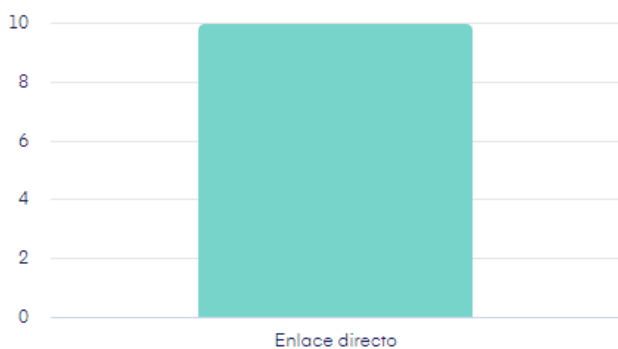


RESULTADOS DE LA ENCUESTA

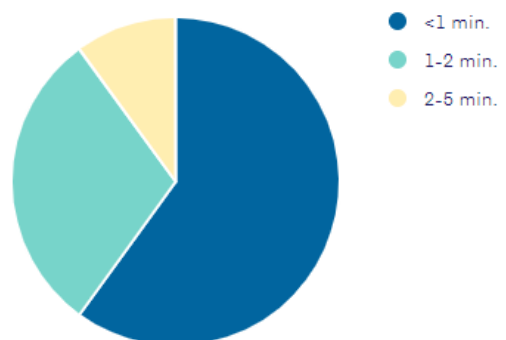


de 100 encuestas elaboradas el 80% de las personas entrevistadas termino la encuesta y el 20% la deajo inconclusa

Fuentes de visitas



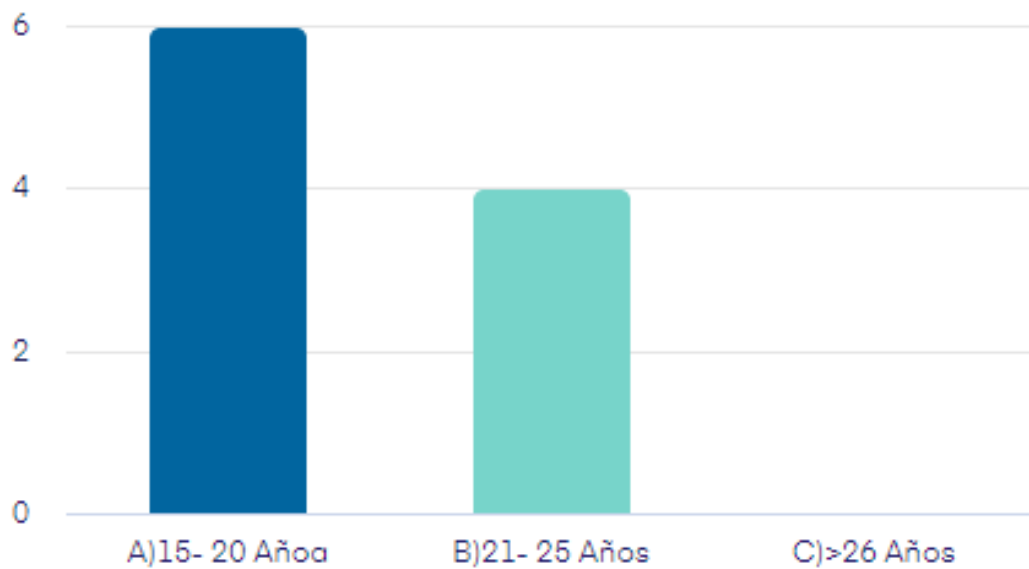
Tiempo medio de finalización





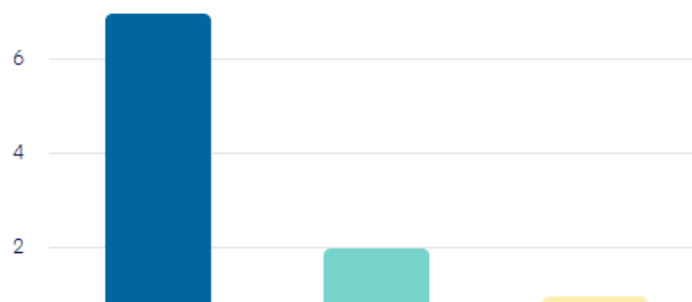
nuestras fuentes de visita fue 100% a través de nuestro link teniendo un tiempo de finalización 60% < 1mn, 30% 1-2min y un 10% 2-5mn.

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

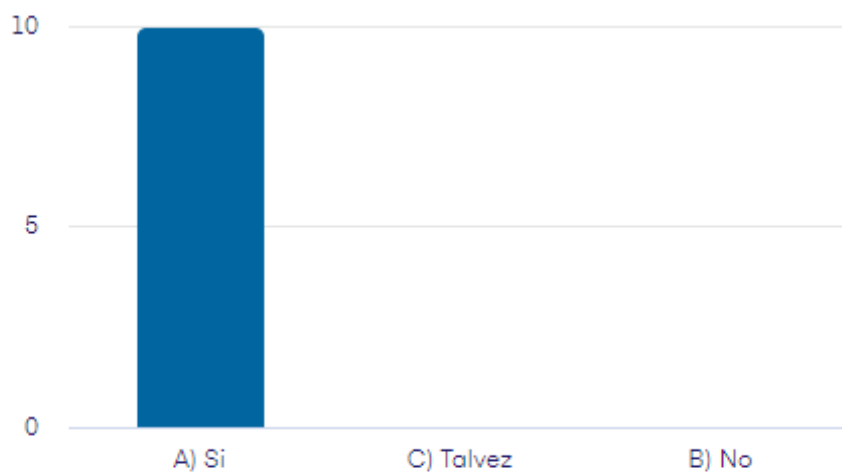




El 70% de las personas entrevistadas regularmente aprueban el uso de medidas naturales para curarse mientras que el 30% asegura usar medidas naturales mientras que el 10% niega hacer uso de las medidas naturales.

3.

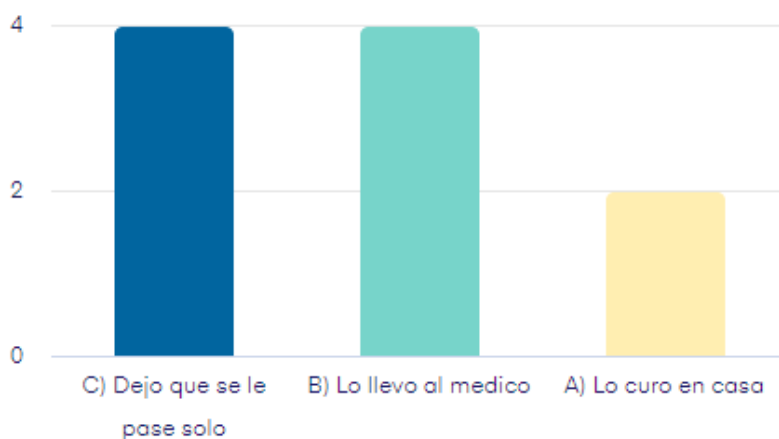
¿Le gustaría consumir un producto que se apto para todos los integrantes de la familia?



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.

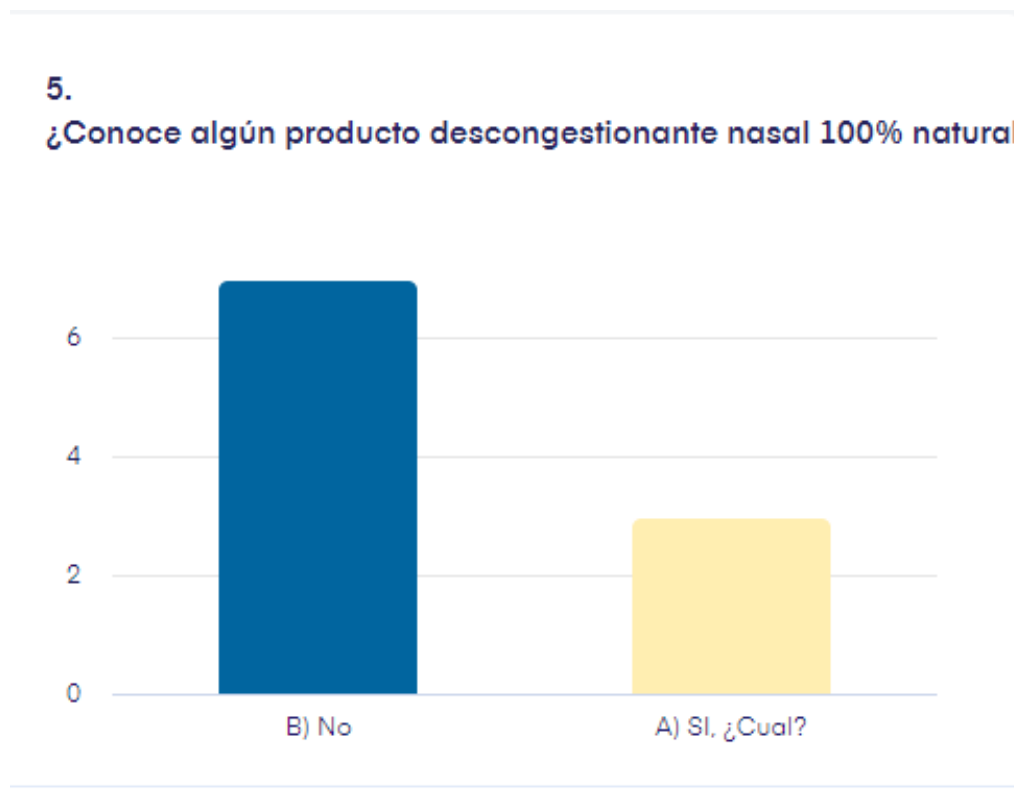
4.

¿Cuándo usted o alguno de sus integrantes de su familia sufre de una enfermedad?



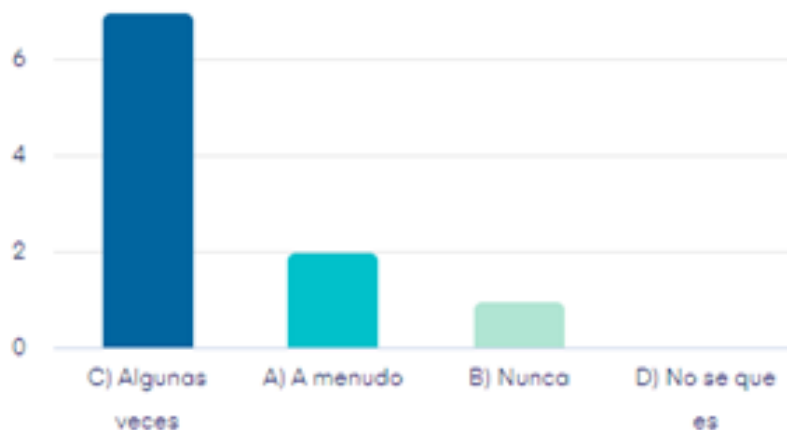


De las personas entrevistadas el 40% deja que ellos o los integrantes de su familia dejen que su malestar se les pase solo, el otro 40% decide llevarlo al médico mientras el otro 20% decide curarlo en casa.



El 65% de las personas entrevistadas 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?

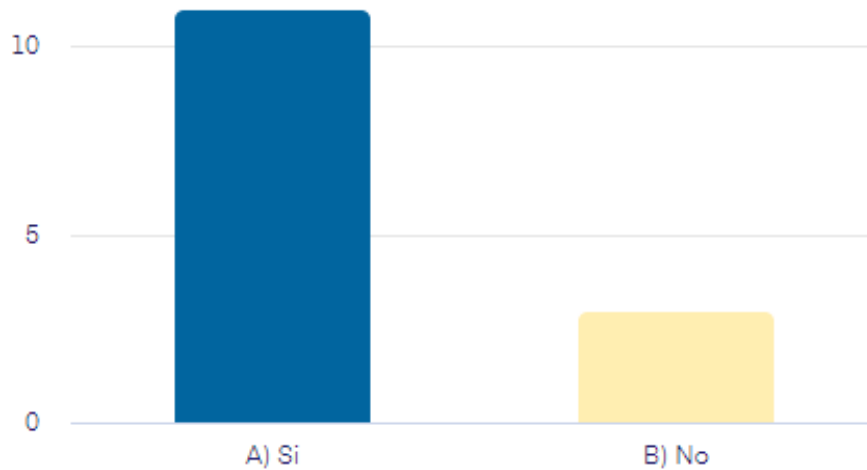




De las personas entrevistadas el 65% de ellas algunas veces recurre al descongestionante nasal, 20% lo unas a menudo y el 5% no recurre a ello.

7.

¿Conoces los efectos adversos de los descongestionantes nasales?



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.

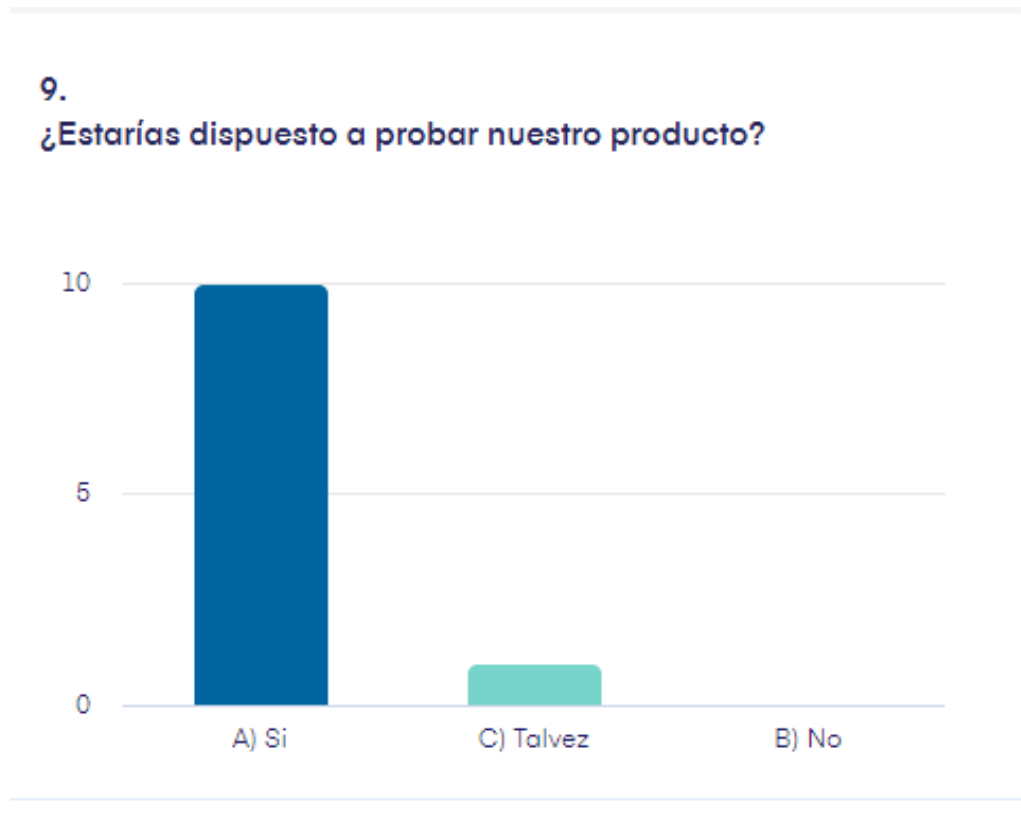
8.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto que ofrece al

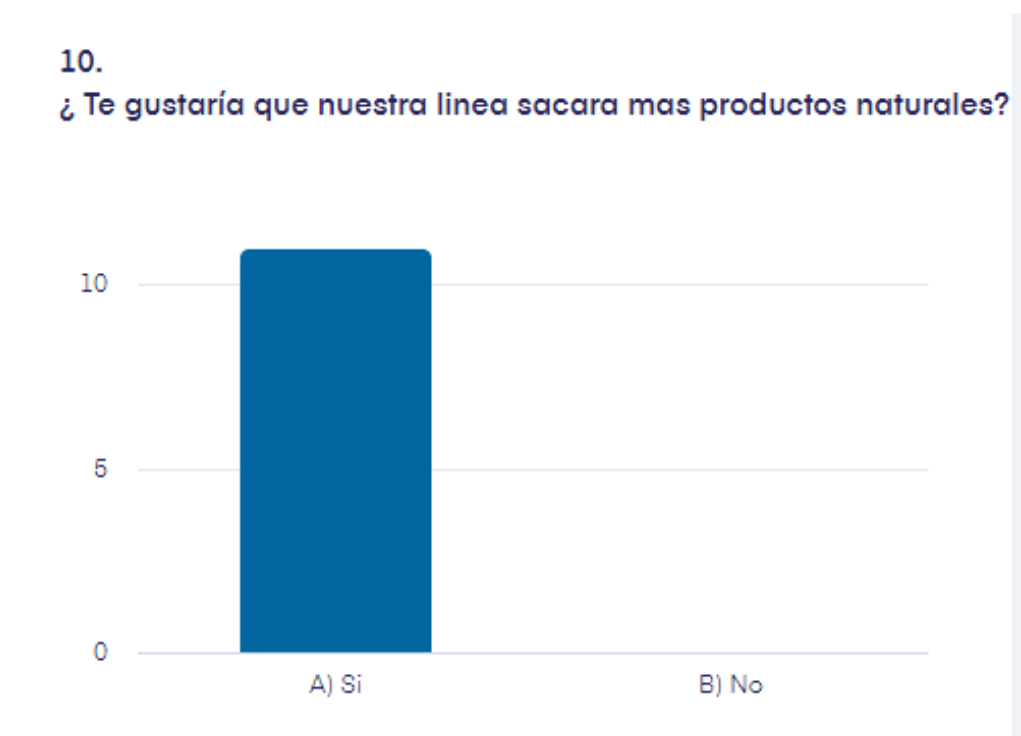




El 80% de las personas entrevistadas desea pagar por nuestro producto 15 pesos y el otro 20% restante prefiere pagar 10 pesos.



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



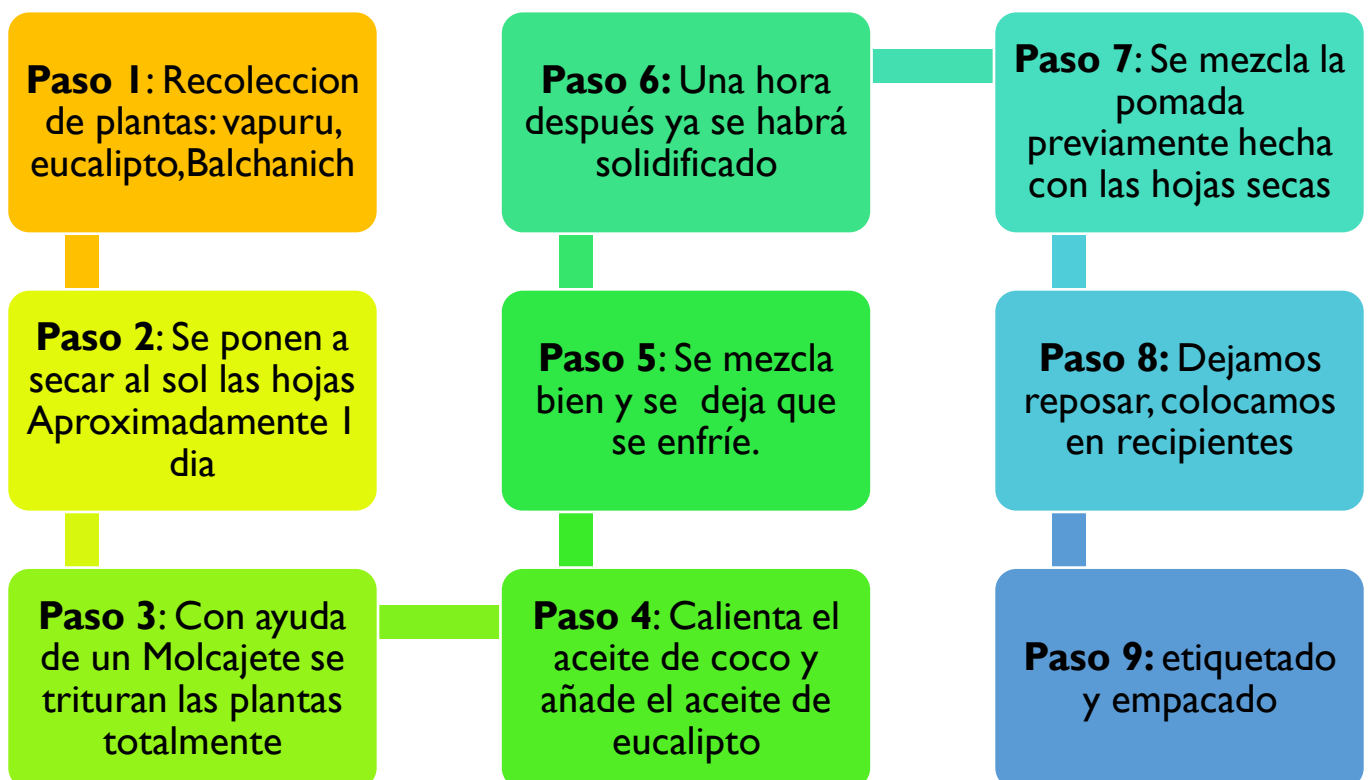


El 100% de las personas entrevistadas esta de acuerdo en que le gustaría que nuestra línea sacaras mas productos a la venta.

Plan de marketing

La promoción de nuestro producto se dará a conocer mediante información con respecto a las ventajas y beneficios que traerá este producto, y brindar mejor experiencia y atracción a la población que tenga la oportunidad de verlo, compartida mediante plataformas más conocidas y así mismo llevaremos acabo la elaboración de comerciales y así publicarlas en las plataformas mas utilizadas en la actualidad, así mismo una página propia donde se venderá el producto y se compartirá la misma información.

Proceso de producción





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

Modelo de negocios.

Una de nuestras cualidad de la empresa es la empatía hacia los demás ya que uno de los fines de nuestra empresa es generar productos de bajo costo y de alta calidad que pueda ser usado por todos los integrantes de una familia buscando posicionarse así al alcance de las familias mexicanas ya sean de muy bajos recursos o no, y así mismo disminuir el uso de descongestionantes nasal y los efectos adversos que estos generan. Por ultimo



cabe mencionar que el producto esta diseñado de manera practica para poder llevarlo a donde se desee.

El mismo producto seria comercializado de manera directa e indirecta ya que tendría la finalidad de distribución en mercados comerciales, tiendas y al mismo tiempo podrían adquirirlo en nuestro local donde además ahí ofreceríamos cumplir con las necesidades propias de nuestros clientes sea adquiriendo el producto a mayoreo o menudeo.

Por lo tanto, este producto otorga muchos beneficios y ventajas para el grupo poblacional en general es por ellos que el producto se centra en ser apto y fácil de manejar para cualquier persona.

Segmentos de trabajo:

Principalmente este producto va dirigido a la población en general sin distinción de sexo y edad.

Propuesta de valor:

Este producto se comercializa en masa de manera indirecta entre comprador-vendedor en los supermercados, tiendas, farmacias naturistas y de manera directa a través en nuestra distribuidora y redes sociales.

Canales:

Nuestra empresa se comunica mediante de anuncios en periódicos, revistas, folletos, redes sociales, donde podrá ser vista por una gran cantidad de población.

Al mismo tiempo promoviéndolo con comercializadoras o industrias que se dediquen a la venta de productos naturistas.



Relaciones con clientes:

Directo: en donde pueden adquirir nuestro producto en nuestra empresa

Indirecto: Que los adquieran el producto en las empresas con las exista convenio

Fuente de ingreso:

Inversión propia con un margen de utilidad de 50-60% por producto, es decir nuestro producto se dará a distribuir ya que la ganancia sería del 50-60% se ganaría aproximadamente 5-6 pesos de cada producto.

Recursos clave:

Financiero: Inversión propia tomada en nuestros ahorros, tratando de invertir al comienzo pocas unidades para posteriormente las ganancias sean reutilizadas para poder crear más producto.

Humano: personas recolectoras de hojas

Actividades clave:

La promoción de nuestro producto se dará a conocer mediante información con respecto a las ventajas y beneficios que traerá este producto, y brindar mejor experiencia y atracción a la población que tenga la oportunidad de verlo, compartida



mediante plataformas más conocidas y utilizadas en la actualidad, así mismo una página propia donde se venderá el producto y se compartirá la misma información.

Asociaciones clave:

Alianzas estratégicas serían empresas como Aurrera, Sams, Walmart, Farmacias en general. Así misma asociación con empresas más dedicadas a la venta de productos para la salud naturistas.

Estructura de costos:

Nuestro producto se dará a vender a los distintos centros de comercio con un costo de 10 pesos al distribuidor, obteniendo una ganancia aproximada de 5 pesos aproximadamente, de los cuales se obtendrá para honorarios, y gastos extras al producto basándose a la logística del producto. Al venderlo con el distribuidor se lo pondrá un límite de precio del cual puede el venderlo, para así no elevar tanto el precio del producto. Es decir, puede ir variando entre 2 a 5 pesos más del cual se le venderá de empresa a distribuidoras.

Conclusiones:

En Khronos – Bio buscamos rescatar los conocimientos de nuestros ancestros en la medicina tradicional realzando el nombre de México con su herbolaria, así mismo entregando una mano ayuda a todas aquellas personas que se les es difícil la adquisición de productos médicos como los descongestionantes nasales.



También nos hemos propuesto entregar en cada uno de nuestros productos amor y pasión a la medicina natural poniendo lo mejor de nosotros en la elaboración de nuestro producto, con ello se busca reducir los efectos adversos que en nuestros días los fármacos nos ofrecen, dando en nuestros productos un pedacito de la cultura Mexicana llena de calidad y eficacia.

