



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Khronos - Bio

**Docente: Rodriguez Alfonso
Myreille Erendira**

**Presenta:
Gordillo Abadia Anel Gpe.
7to. Grupo: A**

 UDS Mi Universidad

 @UDS_universidad

www.uds.mx

Mi Universidad



Khronos – Bio

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. Ofreciendo productos naturales y la fabricación de los mismos a cadenas de distribución, tiendas naturistas y consumidores en general.



Khronos – Bio

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.



Macro localización



Micro localización

AV 2ª PONIENTE NORTE S/N BARR SANTO DOMINGO 30 | TZIMOL, CHIS





Producto



Descongestionante

CARACTERISTICAS

- Es un producto natural que ofrece los beneficios de un descongestionante nasal pero elaborado de manera natural a través de la herbolaria, conocimientos adquiridos mediante nuestra historia, volviendo este producto, totalmente accesible y de muy bajo costo.

PROBLEMA QUE SATISFACE

De poder suplir el uso de un descongestionante nasal, que este provoca adicción e hipertrofia de cornetes por lo cual se trata de evitar su uso. Así mismo que la personas que no puedan adquirir un descongestionante puedan optar por nuestro producto ya que el precio es mucho mas bajo que el de la competencia



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 utilizadas en la actualidad, empleando la elaboración de comerciales, así mismo una página propia donde se venderá el producto y se compartirá la misma información.



Proceso de producción

Paso 1: Recolección de plantas: vavuru, eucalipto, Balchanich

Paso 2: Se ponen a secar al sol las hojas Aproximadamente 1 día

Paso 3: Con ayuda de un Molcajete se trituran las plantas totalmente

Paso 6: Una hora después ya se habrá solidificado

Paso 5: Se mezcla bien y se deja que se enfríe.

Paso 4: Calienta el aceite de coco y añade el aceite de eucalipto

Paso 7: Se mezcla la pomada previamente hecha con las hojas secas

Paso 8: Dejamos reposar, colocamos en recipientes

Paso 9: etiquetado y empacado

Distribución



Zona de atención al cliente

Bodega

Baño

**Zona
de
empaquetado**

**P
A
S
I
L
L
O**

**Área
De
Elaboración**





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 Negocio

- 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.

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 seria del 50-60% se ganaría aproximadamente 5-6 pesos de cada producto.

Recursos clave:

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





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 serian 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 5-6 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 realizando el nombre de México con su herbolaria, así mismo entregando en cada uno de nuestros productos amor y pasión a la medicina natural, 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**.