



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Taller del emprendedor

Evaluación taller del emprendedor

Natuderma (elaboración de jabones artesanales)

Presenta

Gómez Vázquez Juan Carlos

López Hernández Yesenia Arlette

Pinto Pérez Dulce Alondra

7 semestre grupo "A"

Comitán de Domínguez, Chiapas

08 de enero 2021

Introducción

Desde el punto de vista farmacológico, las propiedades de los aceites esenciales son muy variables. Los aceites volátiles, aceites esenciales o simplemente esencias, son las sustancias aromáticas naturales responsables de las fragancias de las flores y otros órganos vegetales. Algunas de las moléculas presentes en los aceites esenciales de ciertas plantas poseen gran interés terapéutico, lo que ha dado origen a la aromaterapia.

En perfumería y cosmética los aceites esenciales son utilizados ampliamente, en cuanto a su empleo en cosmética es, asimismo, importante y se basa en las funciones específicas que algunas esencias presentan sobre la piel, además del uso como aromatizante en diferentes preparaciones cosméticas.

El agua que se recoge al finalizar un proceso de destilación recibe el nombre de hidrolato. En ella queda retenida, de una forma totalmente natural, una pequeña cantidad de aceite esencial, así como metales, mucílagos y oligoelementos. Debido a esto, algunos de estos hidrolatos poseen propiedades terapéuticas interesantes. El agua de rosas y el agua de azahar son los dos hidrolatos que más se han desarrollado gracias a la cosmética y a la industria alimentaria.

El agua de rosas es un excelente tónico, calmante y regenerador cutáneo, muy apropiada para las pieles secas, y el agua de azahar tonifica la piel y, por vía oral, es particularmente apropiada para las personas nerviosas y estresadas.

Entre las acciones farmacológicas de los aceites esenciales las más destacables son las siguientes:

- ✓ Poder antiséptico: Esta acción antiséptica, que no antibiótica, se manifiesta frente a un gran número de bacterias patógenas e incluye ciertas cepas antibiorresistentes.
- ✓ Acción espasmolítica y sedante: Los aceites esenciales con anetol (los de muchas umbelíferas, los de las mentas o el de verbena) son eficaces en disminuir o suprimir los espasmos gastrointestinales.
- ✓ Otras acciones: Ciertos aceites esenciales presentan un efecto colagogo y colerético (cúrcuma), otros manifiestan una acción antirreumática, antiinflamatoria y antiflogística (mostaza y manzanilla) y algunos un efecto cicatrizante (lavanda).



Este logo representa la naturaleza de nuestros productos, ya que estos están elaborados con productos naturales, representándolos en el logo como el fondo de este.

Eslogan:

“De la naturaleza a tu piel”

Logotipo y descripción (eslogan)

Natuderma es un nombre que va acorde a nuestra empresa, ya que nuestros productos son de origen natural y vegetal, por eso “natu” hace alusión a las materias primas naturales que utilizaremos y “derma” como indicativo del cuidado dermatológico, principalmente la piel de la cara.

Justificación

Esta empresa fue creada con el fin de brindarle más opciones sobre el cuidado de la piel a nuestros consumidores, así como también esta opción sea amable con el medio ambiente, además de ser una buena oferta para la economía para las familias comitecas. Natuderma está hecha a base de aceites esenciales, glicerina vegetal; lo que hace que se amigable con la piel y una elección más económica en comparación con los productos de la competencia ofreciendo así mejores resultados.

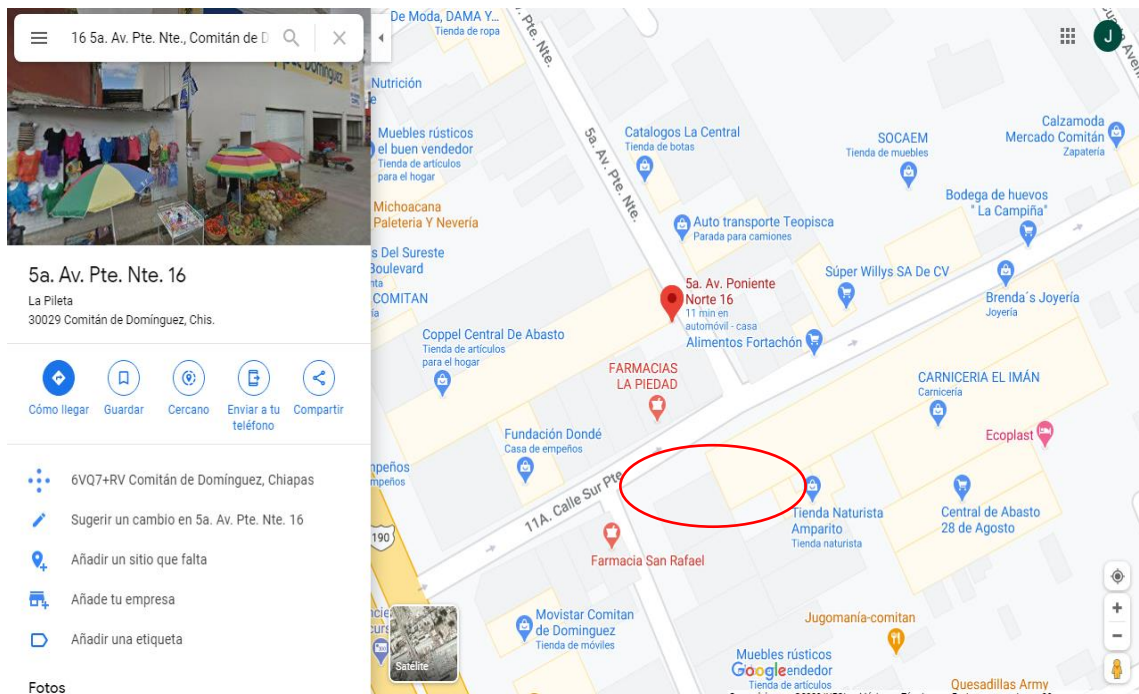
Misión

Natuderma es una empresa dedicada a la fabricación y venta de jabones artesanales a base de aceites vegetales y aceites esenciales de glicerina vegetal. Nuestros productos son totalmente ecológicos y biodegradables generando conciencia para la protección del Medio Ambiente y el equilibrio ecológico así como el cuidado de la piel.

Visión

Queremos ser una empresa reconocida en la elaboración de jabones artesanales, amigables con el medio ambiente; basando así, nuestro desarrollo en el equilibrio de las necesidades económicas, ambientales y de salud, así como de conformidad con las exigencias de los clientes y la rentabilidad para la empresa.

Ubicación: Macrolocalización:



Microlocalización



Diseño de producto o servicio



Contenido neto: 1 barra de jabón de 50 gr



Contenido neto: 1 barra de jabón de 50 gr



El empaque está elaborado de papel, con el logotipo en la parte de enfrente y una franja de pape, alrededor haciendo referencia a los productos naturales con los que se elaborara.

Características del segmento de mercado

Dentro del segmento de mercado, tenemos a personas (mujeres principalmente) que prefieren el uso de productos naturales, además de que nuestro producto va dirigido a una población de entre 15 a 30 años, ya que son productos de fácil acceso económicamente y buenos para la salud.

- Prefieren obtener los productos elaborados a base de materiales naturales
- Acostumbran a obtener aquellos productos de fácil acceso hablando económicamente
- Algunas personas adquieren productos dentro del área donde se desenvuelven.

Objetivo del estudio de mercado

Para el fortalecimiento de nuestra empresa creemos que es necesario conocer de una forma explícita al cliente, en especial aquellas opiniones acerca de nuestro producto y servicio, para lo cual siempre es recomendable realizar un estudio de mercado mediante encuestas o entrevistas. Para lograr nuestro objetivo de dar a conocer nuestro producto así como también las probabilidades de distribución, es necesario definir el servicio o producto, así como también justamente con los demás integrantes de la empresa tomar la decisión de acuerdo a precio, presentación y distribución del producto.

Preguntas (encuesta)

Edad Género

1. ¿Conoce algún jabón natural?

-Si No

2. ¿Qué marcas de jabón natural conoce?

3. ¿Ah utilizado antes algún jabón natural?

-Si. No

4. ¿Qué tipos de jabón natural conoce?

-Jabón Glicerina sin perfume

-Jabón Glicerina con perfume y colores

-Jabón exfoliante

-Jabón en crema

-Otras __

5. ¿Cuál o cuáles son los aspecto que le atraen de un producto natural?

-Que sea de ingredientes naturales

-Aromas

-Precio

-Empaque

-Otras ____

6. ¿Qué propiedades busca en un jabón natural para el cuidado de su piel?

-Hidratante

-Exfoliante

-Suavizante

-Aromático

-Otros ____

7. ¿Qué fragancias son de su agrado para los jabones naturales?

-Canela

-Manzanilla

-Lavanda

-Menta

-Otros ____

8. ¿Cuál es la presentación de su preferencia al comprar un jabón?

-Barra

-Líquido

-Gel

-Otros ___

9. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un jabón natural?

-\$30 - \$50

-\$60 - \$80

- más de \$100

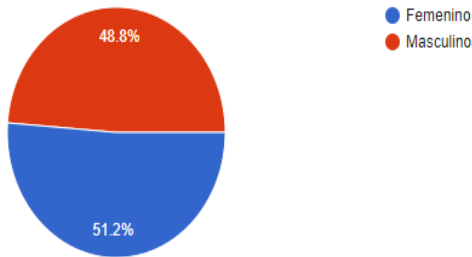
10. ¿Le gustaría probar los jabones artesanales natuderma?

-Si. No

Estudio de Mercado

sexo

123 respuestas

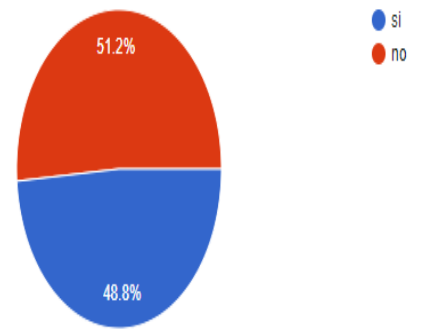


Del 100% de las encuestas realizadas, el 51.2% contestó que no conoce un jabón natural, mientras que el 48.8% contestó positivamente.

Del 100% de las encuestas realizadas, 51.2 % fueron del sexo femenino y 48.8 % del sexo masculino.

¿Conoce algun jabon natural?

123 respuestas



¿Que marcas de jabón natural conoce?

123 respuestas

Ninguna
Natura
Ninguna
Ninguno
Nose
No conozco
Ninguno
No recuerdo
Neutro

Esta pregunta era abierta a los conocimientos de la población, siendo la respuesta más contestada como la marca de NATURA.

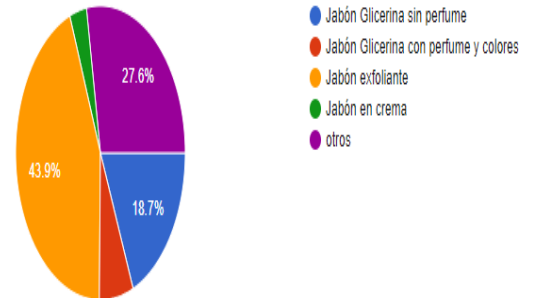
De las encuestas aplicadas que corresponden al 100% el 49.6% respondió que no ha utilizado un jabón natural, mientras el que el 50.4% respondió que sí.

De las encuestas aplicadas que corresponden al 100%.

- El 18.7% corresponde jabón de Glicerina
- El 27.6% corresponde a otros
- El 43.9% corresponde a jabón exfoliante

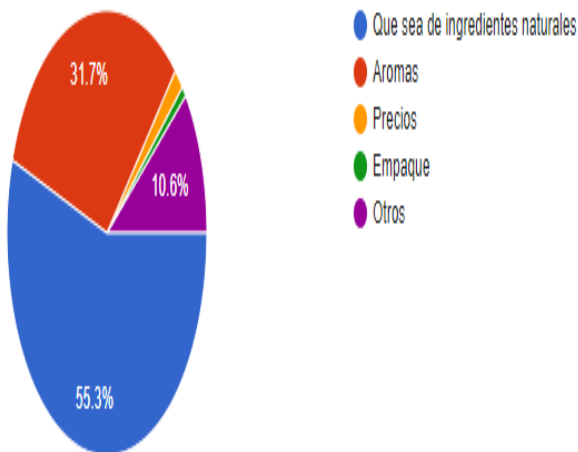
¿Que tipos de jabón natural conoce?

123 respuestas



¿Cuál o cuáles son los aspecto que le atraen de un producto natural?

123 respuestas



De las encuestas aplicadas que corresponden al 100%.

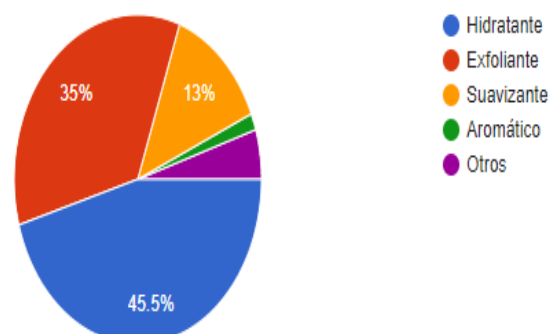
- 10.6% corresponde otros
- El 31.7% a jabones que contienen aromatizantes
- El 55.3% a aquellos jabones que contienen y están hechos a base de ingredientes naturales

De las encuestas aplicadas que corresponden al 100%.

- El 13% contestaron que las propiedades que más buscan son aquellos que contiene suavizantes
- El 35% que sean exfoliantes
- Y el 45.5% que sean hidratantes

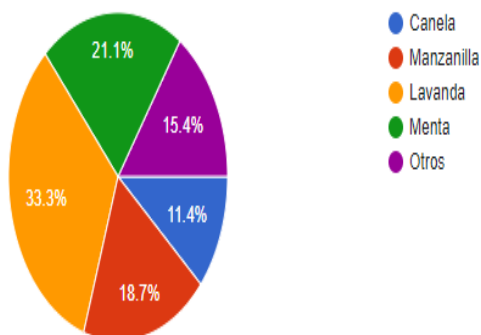
¿Que propiedades busca en un jabón natural para el cuidado de su piel?

123 respuestas



¿Que fragancias son de su agrado para los jabones naturales?

123 respuestas



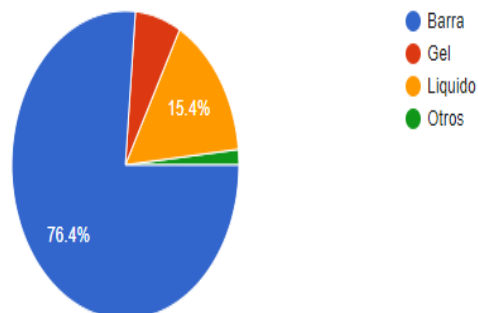
De las encuestas aplicadas que corresponden al 100% correspondiente a las fragancias que más prefieren siendo los siguientes resultados.

- El 11.4% corresponde a canela
- El 15.4% de otros fragancias
- 18.7% de manzanilla
- El 21.1% de menta
- Y el 33.3% a lavanda

De las encuestas aplicadas que corresponden al 100% correspondiente a la presentación que más prefieren siendo los siguientes resultados.

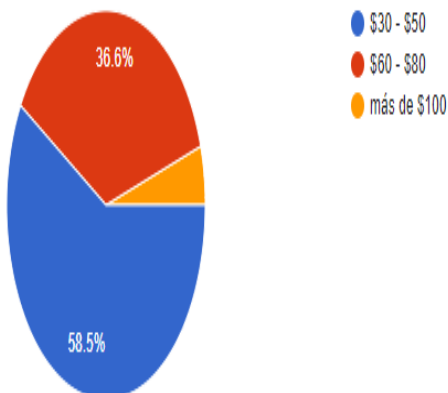
- 15.4% corresponde a la presentación de jabón líquido.
- 76.4% en presentación de barra.

es la presentación de su preferencia al comprar un jabón?
puestas



¿Que precio estaría dispuesto a pagar por un jabón natural?

123 respuestas



De las encuestas aplicadas que corresponden al 100% correspondiente al precio que pagarían.

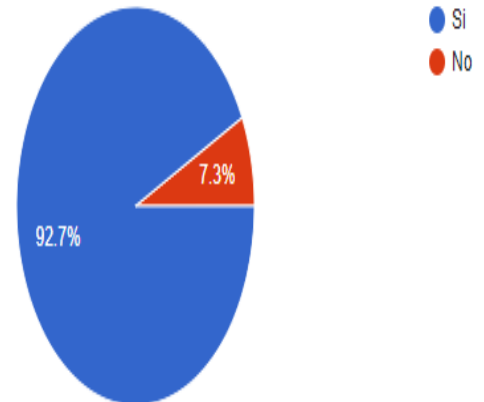
- 58.5% respondieron que pagarían de 30 a 50 peso
- Y el 36.6% con un rango de 60 a 80 pesos

¿Le gustaría probar los jabones artesanales natuderma?

123 respuestas

De las encuestas aplicadas que corresponden al 100% correspondiente a la pregunta de si les gustaría probar nuestra marca.

- El 7.3% respondió que no
- El 92.7% respondió que si



Conclusión

Concluimos que los resultados son favorables para el desarrollo de nuestra empresa, ya que la gran mayoría de las personas si estaría dispuestos a consumir nuestro producto, además de que el precio de rango estaría dentro de lo aceptable para nuestra bolsa de finanzas.

También los resultados de las encuestas nos sirven como orientación para lo que será más factible y aceptable para el consumidor, que dentro de las opciones que fueron propuestas son el tipo de presentación ya sea en barra o líquido, el tipo de fragancia, y de los ingredientes de los que estarán hechos ya que la mayoría de las respuestas para esta pregunta fue de aquellos jabones hechos a base de ingredientes y materiales naturales.

Diseño de publicidad



Diseño de material
impreso (volantes)

Diseño de redes sociales:

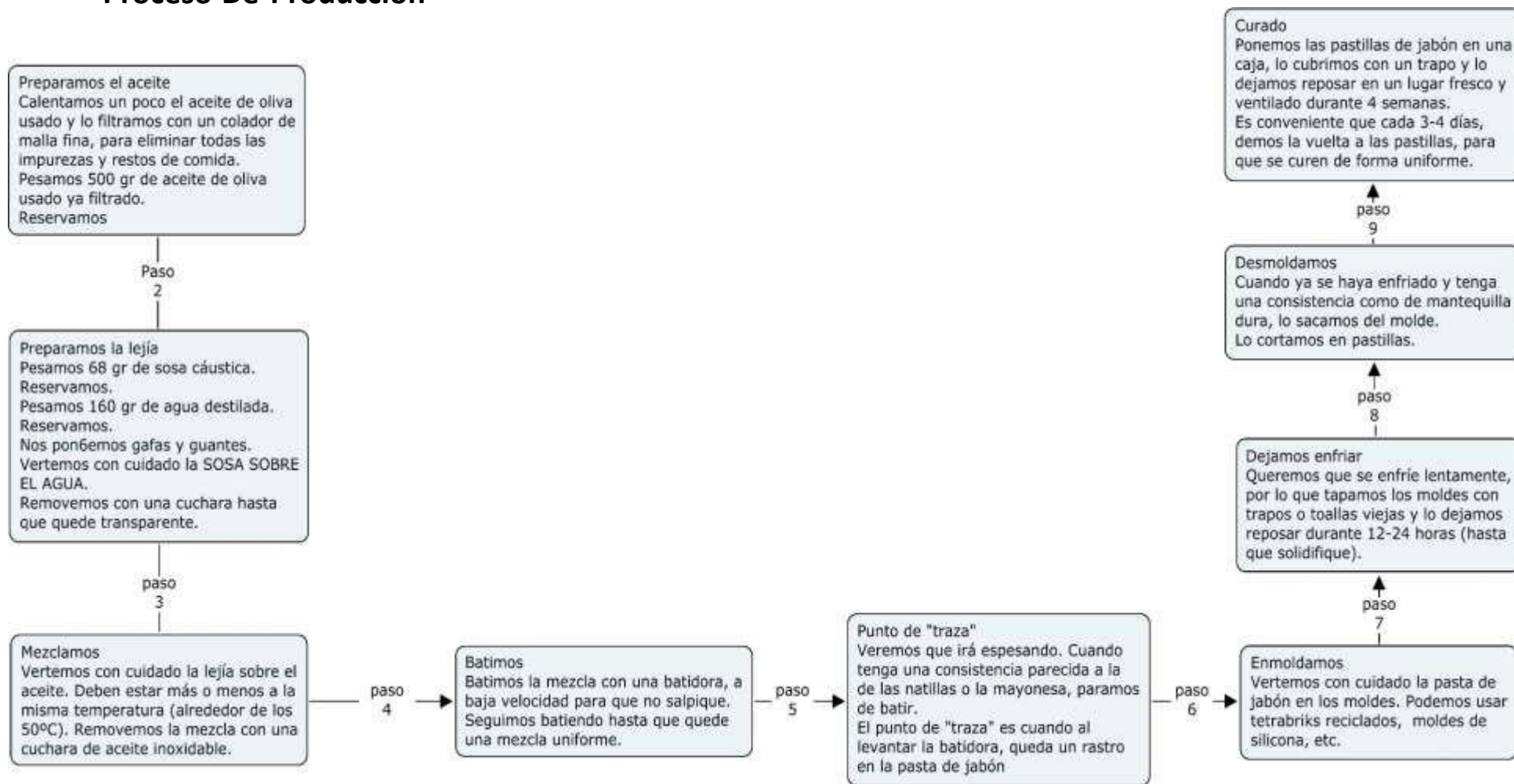


Envasado del producto

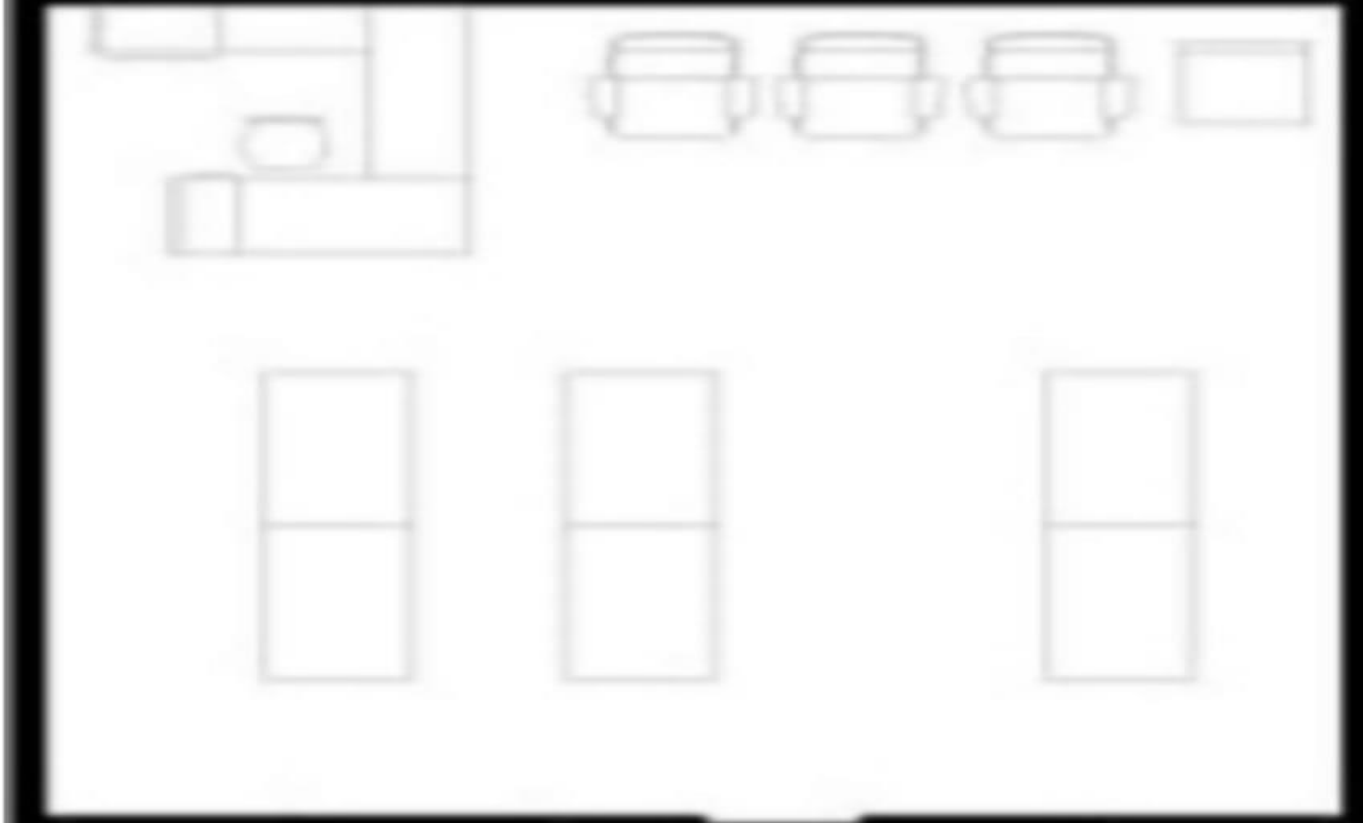
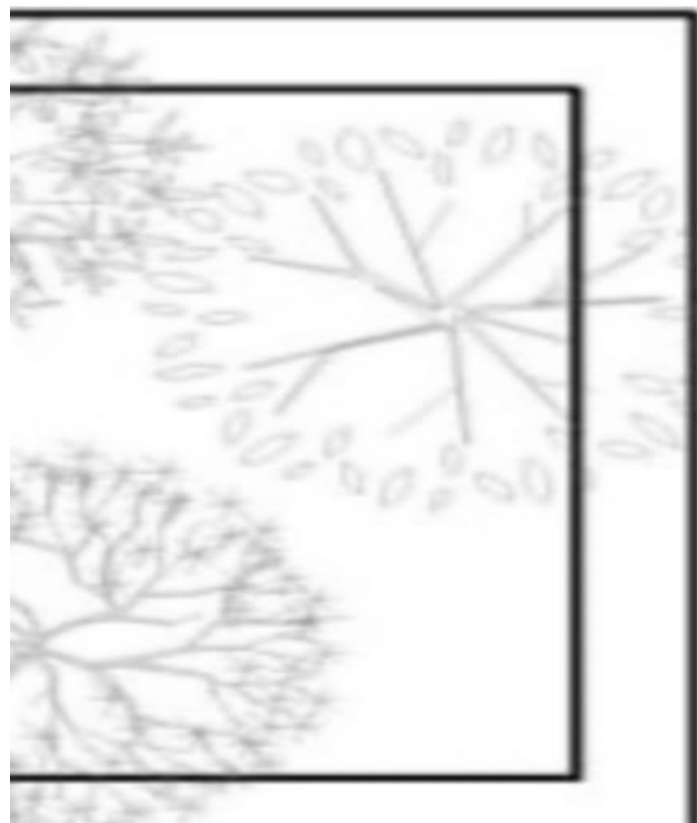
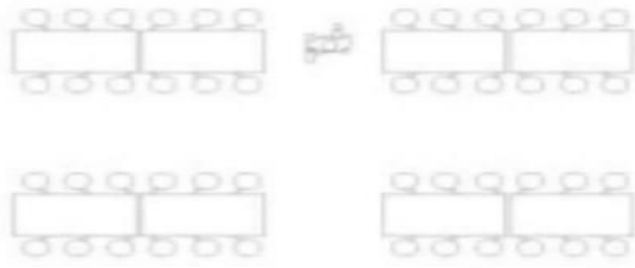
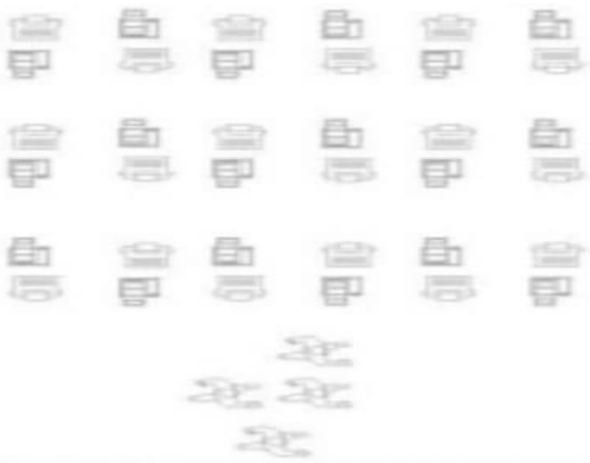


Etiquetado del producto

Proceso De Producción

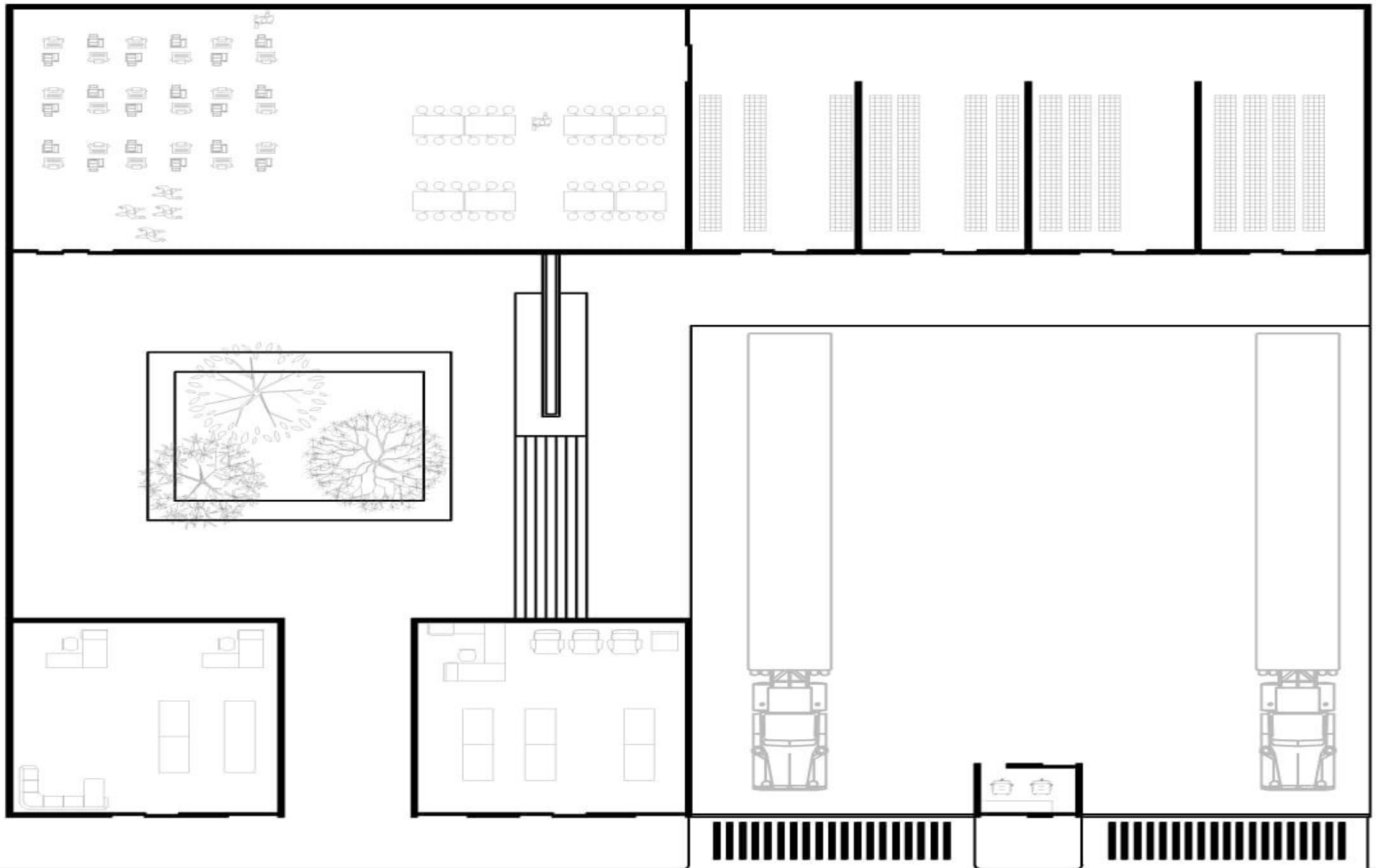


Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución

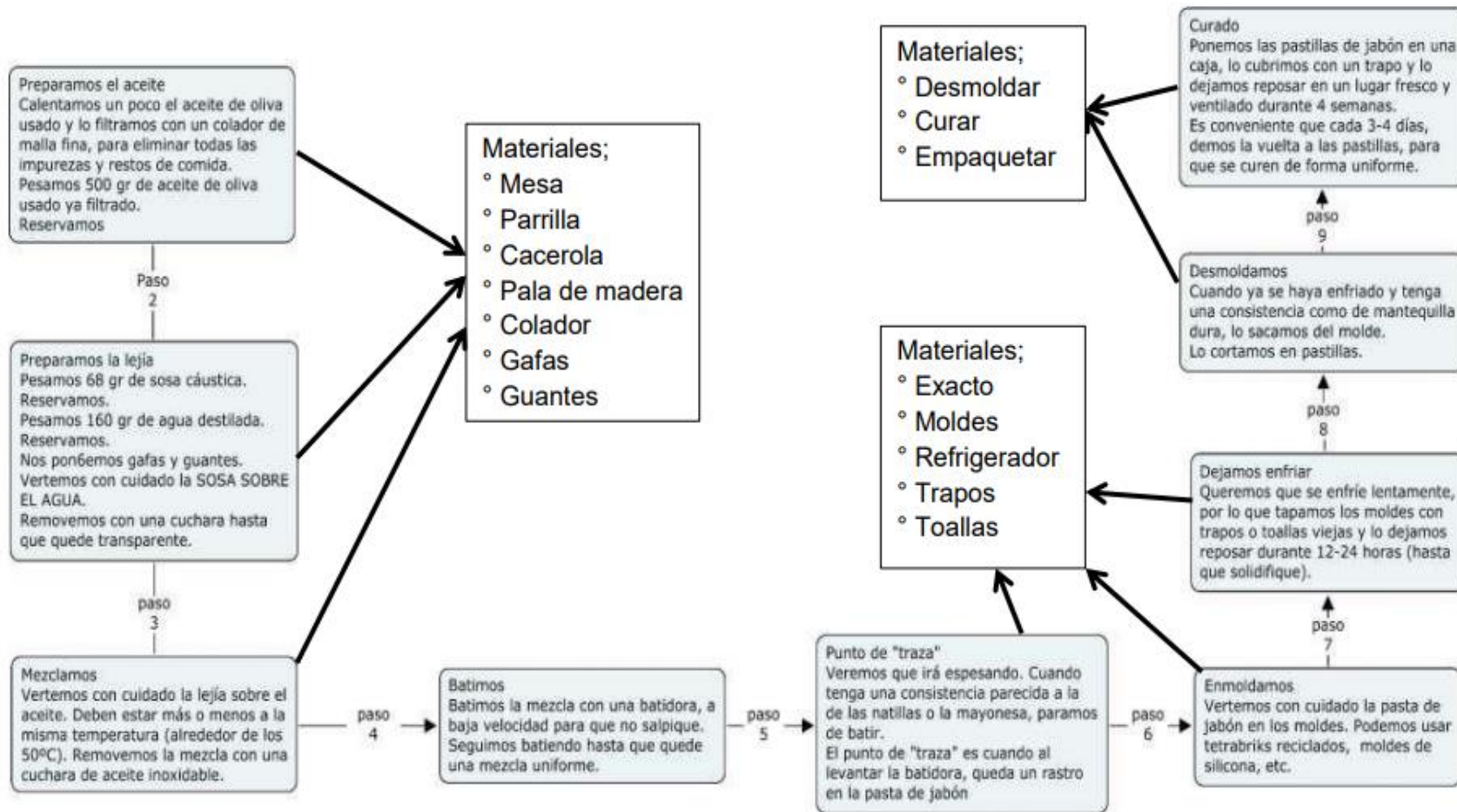


Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución

Proyección a largo plazo



Organización de área de producción



Organización

- ✓ **Directora ejecutivo:** estándar de calidad
- ✓ **Director y responsable de recursos humanos:** encargado de verificar que los empleados cuenten con todas las medidas de seguridad, higiene y prestaciones.
- ✓ **Responsable de ventas**
- ✓ **Responsable operativo/director de operaciones:** proceso de elaboración del producto.
- ✓ **Responsable de ventas**
- ✓ **Responsable y director de marketing:** verificar el empaquetado y publicidad de la empresa.
- ✓ **Responsable financiero:** encargado del manejo de la contabilidad
- ✓ **Responsable de ventas**

Establecer los perfiles de cada puesto

- ✓ **Director:** contar con una óptica global para liderar la visión de la empresa, escolaridad licenciatura y conocimientos en administración de empresas, experiencia mínimo de 1 año, sexo indistinto, edad mínima de 25 años.
- ✓ **Director administrativo:** edad mínima de 25 años. Habilidades: con iniciativa y cumplimiento, capacidad negociadora, pero de buen trato a clientes internos y externos. Preferentemente titulado en

administración de empresas o contador público con experiencia en administración, sexo indistinto.

- ✓ **Gerente de servicios:** con buen trato a clientes internos y externos, y capacidad de análisis de variantes, clave para supervisión y manejo del personal. Preferentemente titulado en administración de empresas o contador público con experiencia en administración, sexo indistinto, edad de 25 años y experiencia mínima de 1 año.
- ✓ **Gerente de ventas:** escolaridad preparatoria terminada, con habilidades de gestión y disciplina, buen fomento de la motivación, productividad y organización del trabajo, experiencia de 1 año y carta de recomendación, sexo indistinto, tener facilidad de palabra.
- ✓ **Empacador:** escolaridad preparatoria terminada y experiencia de un año, edad mínima de 18 años, experiencia de 1 año y carta de recomendación, sexo indistinto.
- ✓ **Productor:** escolaridad preparatoria terminada y experiencia de 2 años, sexo indistinto y edad mínima de 18 años
- ✓ **Vendedor:** escolaridad preparatoria terminada y experiencia de un año, sexo indistinto, edad mínima de 18 años, presentar una carta de recomendación y tener facilidad de palabra.
- ✓ **Promoción:** escolaridad: preparatoria terminada, experiencia de 1 año, sexo indistinto, edad mínima de 18 años.
- ✓ **Cobranza:** escolaridad preparatoria terminada, experiencia de 1 año, sexo masculino, edad mínima de 18 años.

Organigrama

Director ejecutivo

Responsable de la gestión y dirección administrativa de la empresa

Director de operaciones

Supervisa el funcionamiento el sistema de creación y distribución de productos

Director de marketing

Director de marketing gestionar el mix del marketing, más conocido como los 4 Ps del marketing

Responsable de recursos humanos

Encargado de satisfacer las necesidades

Éxito del cliente

De esta forma el cliente tendrá el éxito esperado en el trabajo, y continuará con la empresa

Responsable de finanzas

Implementar un plan financiero de acuerdo al plan estratégico de la empresa

Gerente de servicios

Brindar un buen trato a los clientes, capacidad de análisis de variantes

Responsable de ventas

Es el encargado de todo lo relacionado a las ventas, y el trato a los clientes

<p style="text-align: center;">Socios</p>	<p>Alondra:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directora ejecutivo • Director y responsable de recursos humanos • Gerente de servicios administrativos • Responsable de ventas <p>Yessi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsable operativo/director de operaciones • Éxito del cliente • Responsable de ventas <p>Juan Carlos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsable y director de marketing • Responsable financiero • Responsable de ventas
<p style="text-align: center;">Actividades</p>	<p>Director ejecutivo: es el máximo responsable de la gestión y dirección administrativa de la empresa.</p> <p>Director y responsable de recursos humanos: principal encargado de satisfacer las necesidades en cuanto a estos.</p> <p>Gerente de servicios administrativos:</p> <p>Responsable operativo: supervisa cómo está funcionando el sistema de creación y distribución de los productos de la empresa.</p> <p>Éxito del cliente: trabaja para que el cliente utilice el producto o servicio de la manera correcta, para alcanzar los objetivos determinados. De esta forma el cliente tendrá el éxito esperado en el trabajo, y continuará con la empresa.</p> <p>Responsable y directo de marketing: Es función del Director de marketing gestionar el mix del marketing, más conocido como los 4 Ps del marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto

Modelo de negocio

	<ul style="list-style-type: none"> • Precio • Plaza • Promoción <p>Responsable financiero: responsable para implementar un plan financiero de acuerdo al plan estratégico de la empresa. Además, tener alguien con habilidades financiera.</p>
Recursos	<p>Humanos: personas (Yessi, Alondra, Juan Carlos)</p> <p>Tecnológicos y físicos: dispositivos electrónicos, computadoras, celulares, licuadoras, batidora, estufa, refrigerador</p> <p>Físicos: bases o moldes para realizar jabones, recipientes, lápices, lapiceros, pesas.</p> <p>Financieros: dinero</p>
Propuesta de valor	<p>Que las competencias que tenemos pueden ser importantes, pero lo que básicamente nos dará a nosotros el posible inicio de la empresa es que ofreceremos una marca, así como un precio accesible, además de ofrecer una entrega domiciliaria del producto.</p>
Relaciones con clientes	<p>Contacto social, mediante la publicidad, volantes, publicidad en redes sociales.</p>
Canales	<p>Entregas a domicilio por pedidos. Darnos a conocer primero mediante las redes sociales por las cuales también nos podrán contactar</p>

**Estructura de costos y
fuentes de ingresos**

Los costos serán dados mediante la necesidad nuestra como empresa, las fuentes de ingreso se darán al mismo tiempo de las ventas, pero al inicio de todo esto, tendremos que iniciar con nuestra capital.

Conclusión

El jabón obtenido presentaba todas las características de un jabón de barra, es un jabón primitivo al que se le deben dar el acabado final. Cabe resaltar que la más importante materia prima para la fabricación del jabón es la glicerina, pero en el caso experimental se hizo el uso de aceites esenciales.

Concluimos que los resultados son favorables para el desarrollo de nuestra empresa, ya que la gran mayoría de las personas si estaría dispuestos a consumir nuestro producto, además de que el precio de rango estaría dentro de lo aceptable para nuestra bolsa de finanzas.

También los resultados de las encuestas nos sirven como orientación para lo que será más factible y aceptable para el consumidor, que dentro de las opciones que fueron propuestas son el tipo de presentación ya sea en barra o líquido, el tipo de fragancia, y de los ingredientes de los que estarán hechos ya que la mayoría de las respuestas para esta pregunta fue de aquellos jabones hechos a base de ingredientes y materiales naturales.

En conclusión se pudo elaborar los jabones artesanales no solo brindan un beneficio económico sino un beneficio ambiental de igual manera, la utilización de jabones ecológicos y artesanales es una forma de proteger la piel a base de recursos naturales, y al mismo tiempo se está contribuyendo con el medio ambiente.