



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Natuderma

Jabones artesanales

Gómez Vázquez Juan Carlos
López Hernández Yesenia Arlette
Pinto Pérez Dulce Alondra

 UDS Mi Universidad

 @UDS_universidad

www.uds.mx

Mi Universidad

Tel. 01 800 837 86 68

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:

16 5a. Av. Pte. Nte., Comitán de D

5a. Av. Pte. Nte. 16
La Pileta
30029 Comitán de Domínguez, Chis.

Cómo llegar Guardar Cercano Enviar a tu teléfono Compartir

6VQ7+RV Comitán de Domínguez, Chiapas

Sugerir un cambio en 5a. Av. Pte. Nte. 16

Añadir un sitio que falta

Añade tu empresa

Añadir una etiqueta

Fotos

Microlocalización

16 5a. Av. Pte. Nte., Comitán de D

5a. Av. Pte. Nte. 16
La Pileta
30029 Comitán de Domínguez, Chis.

Cómo llegar Guardar Cercano Enviar a tu teléfono Compartir

- 6VQ7+RV Comitán de Domínguez, Chiapas
- Sugerir un cambio en 5a. Av. Pte. Nte. 16
- Añadir un sitio que falta
- Añade tu empresa
- Añadir una etiqueta

Servicios o productos

1. Jabones artesanales
2. Cremas
3. Productos de belleza de origen natural
4. Inciencios
5. Velas



Resumen de estudio de mercado

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.

Presentación del plan de marketing

Diseño de material impreso (volantes)



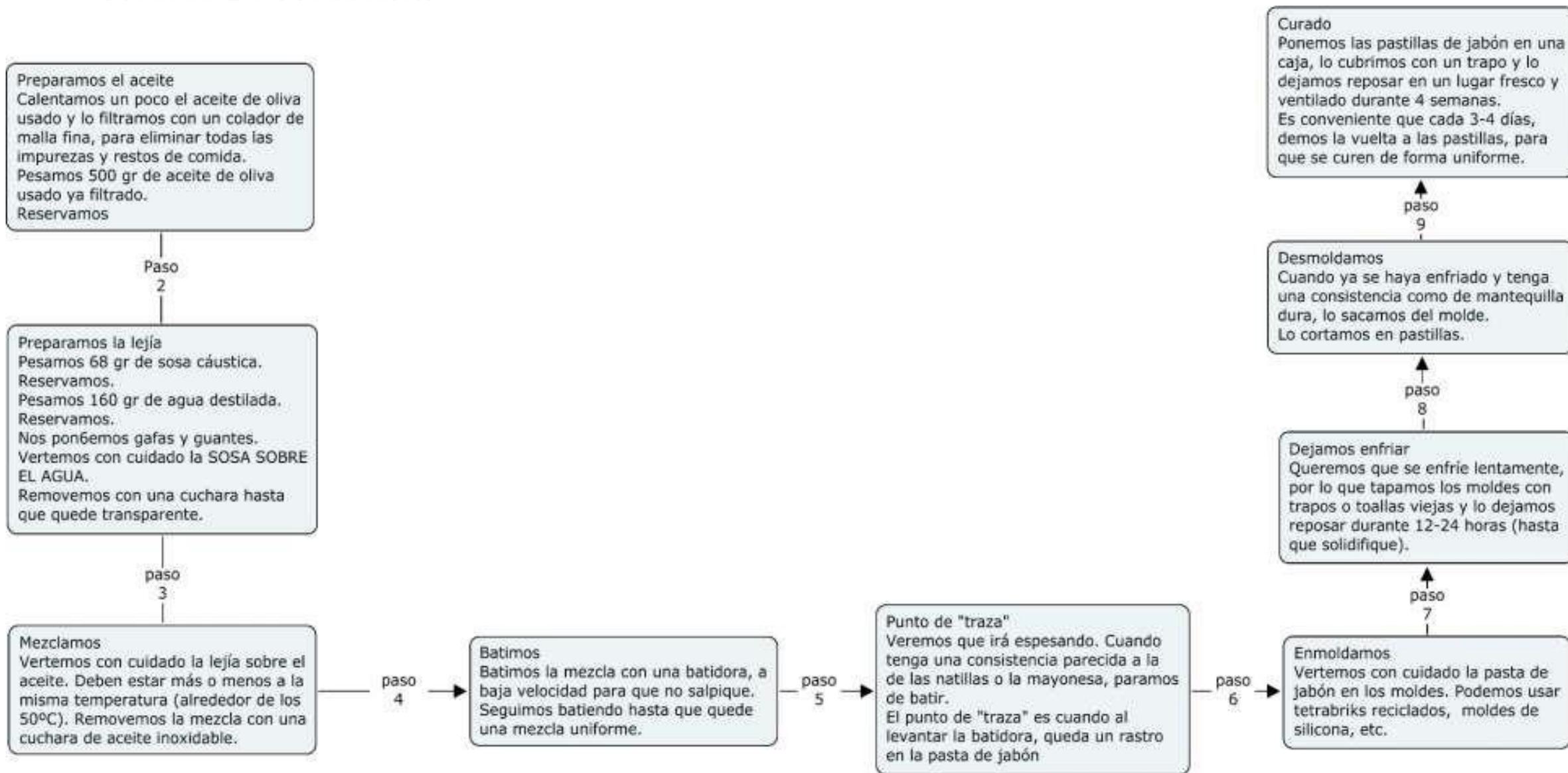
Diseño de redes sociales:



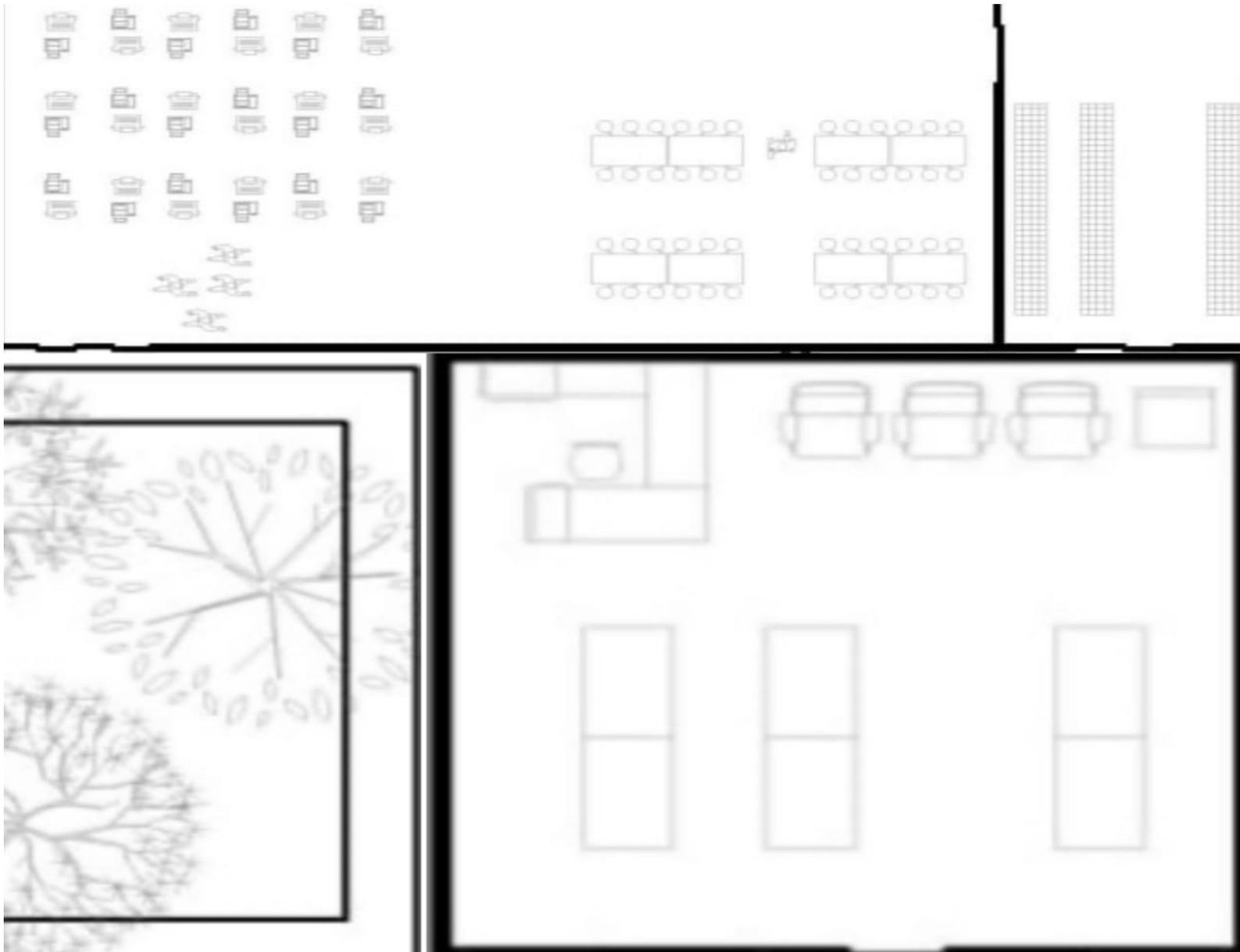
Presentación del producto



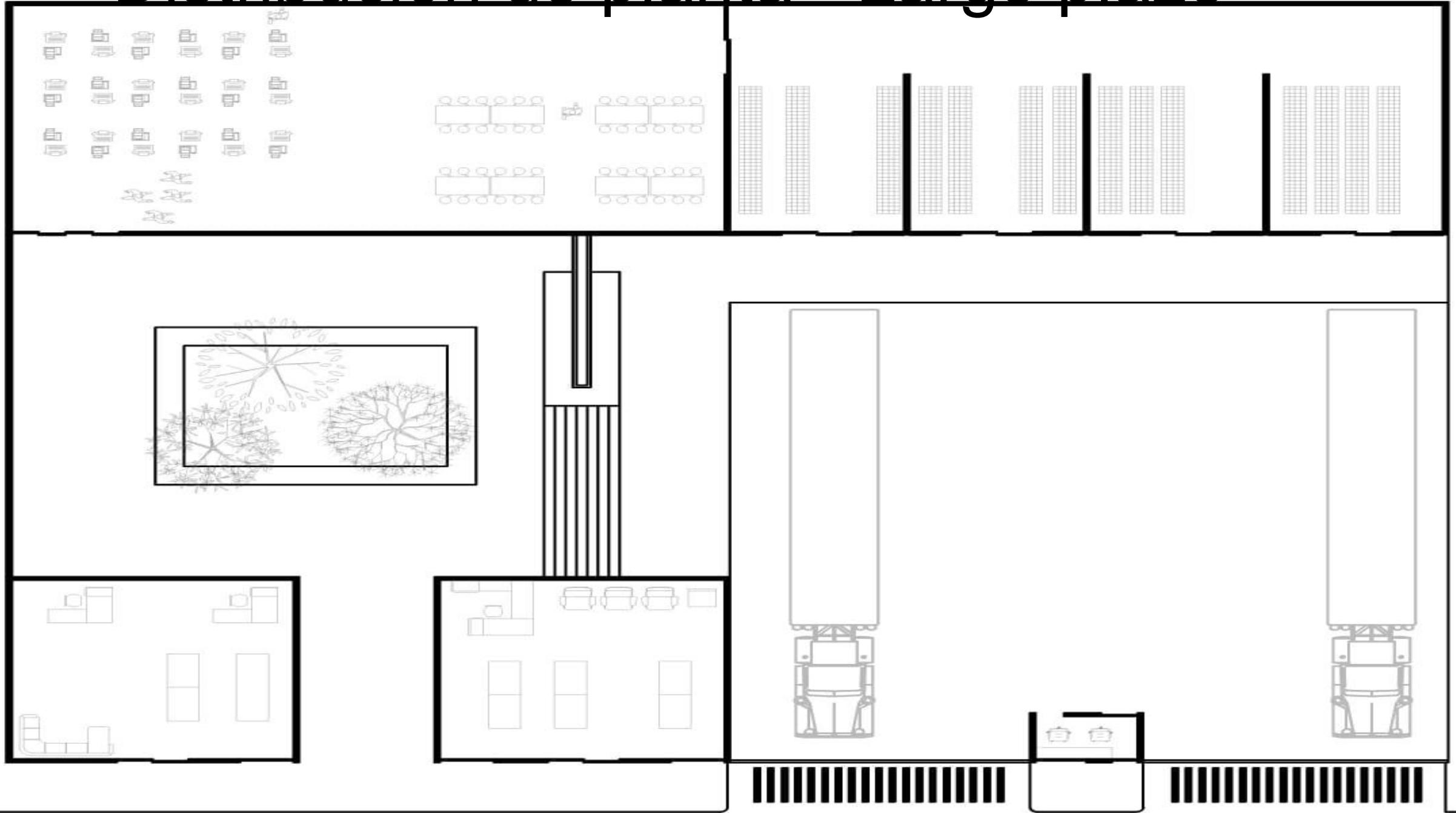
Proceso De Producción



Distribución de planta



Distribución de planta - Largo plazo



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

Modelo de negocios

<p>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>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 • 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>

<p>Estructura de costos y fuentes de ingresos</p>	<p>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</p>
<p>Recursos</p>	<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>
<p>Propuesta de valor</p>	<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>
<p>Relaciones con clientes</p>	<p>Contacto social, mediante la publicidad, volantes, publicidad en redes sociales.</p>
<p>Canales</p>	<p>Entregas a domicilio por pedidos. Darnos a conocer primero mediante las redes sociales por las cuales también nos podrán contactar</p>

Conclusiones

1. 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.
2. También los resultados de las encuestas nos sirven como orientación para lo que será más factible y aceptable para el consumidor.
3. En conclusión, al elaborar los jabones artesanales nos dimos cuenta que no solo brindan un beneficio económico, sino un beneficio ambiental.
4. En conclusión de acuerdo a la materia, nos ayudo a ver como nuestra carrera nos puede ser de utilidad para emprender, y que con ello poder emprender un trabajo.