



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Taller del emprendedor

Misión y visión

Presenta

Gómez Vázquez Juan Carlos

López Hernández Yesenia Arlette

Pinto Pérez Dulce Alondra

Docente: Myreille Eréndira Rodríguez Alfonzo

7 semestre grupo "A"

Comitán de Domínguez, Chiapas

22 de Octubre del 2020

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).

Nombre de la empresa:

Natuderma

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.

Valores

- ✓ Responsabilidad
- ✓ Respeto
- ✓ Higiene
- ✓ Calidad

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.

Propuesta de valor

- ¿A qué personas va dirigido el producto o servicio?

A todo le público en general, ya que las únicas repercusiones buscadas serán las de mejorar la salud

- ¿Qué necesidad cubrirán? ´

Necesidades básicamente de belleza así como de mantener la salud de la piel.

- ¿Qué ventajas tiene sobre la competencia?

Que actualmente se pueden encontrar muchos productos de tipo artesanal, pero que ninguno ha propuesto una marca específica. ´

-¿Cuál es el precio de la competencia?

Los jabones artesanales tienen precios diferentes dependiendo de que sean pero estos están valorados entre los 35 a 60 pesos.

-¿En dónde se venderá?

Inicialmente pensamos hacer promoción en redes sociales y hacer entregar a domicilio, posteriormente buscar puntos específicos para repartir el producto.

-¿Cuál es el objetivo de mi empresa?

Brindar al consumidor una manera innovadora de jabones, cremas entre otros productos con la finalidad de que no tenga que estar expuesto a tantos químicos, ya que nuestra piel es el órgano más grande del cuerpo, al hacer un jabón artesanal buscamos que sea.

Producto o servicio	Características	Necesidad o problema que satisface
1.Productos de belleza de origen natural	Son productos elaborados con productos naturales y amigable con el ambiente	Mejoramiento de la piel en distintos aspectos, así como eliminar impurezas y mantenerla de la mejor manera.
2.Jabones artesanales	Son productos elaborados con productos naturales y amigables con el ambiente, además de que ofrecen un cuidado hacia la piel.	Cuidado de la piel, buena hidratación
3.Cremas	Productos elaborados con materiales naturales, económicos y de fácil acceso, además de no causar ningún daño al medio ambiente y menos a la piel.	Ofrecen el mayor cuidado de la piel, protección del sol y el desvanecimiento de marcas en la piel.

Modelo Osterwalder

Socios

Alondra:

- Directora ejecutivo
- Director y responsable de recursos humanos
- Gerente de servicios administrativos
- Responsable de ventas

Yessi:

- Responsable operativo/director de operaciones
- Éxito del cliente
- Responsable de ventas

Juan Carlos:

- 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>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>
Propuesta de valor	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.
Relaciones con clientes	Contacto social, mediante la publicidad, volantes, publicidad en redes sociales.
Canales	Entregas a domicilio por pedidos. Darnos a conocer primero mediante las redes sociales por las cuales también nos podrán contactar
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.

Logotipo y descripción (eslogan)



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”

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.

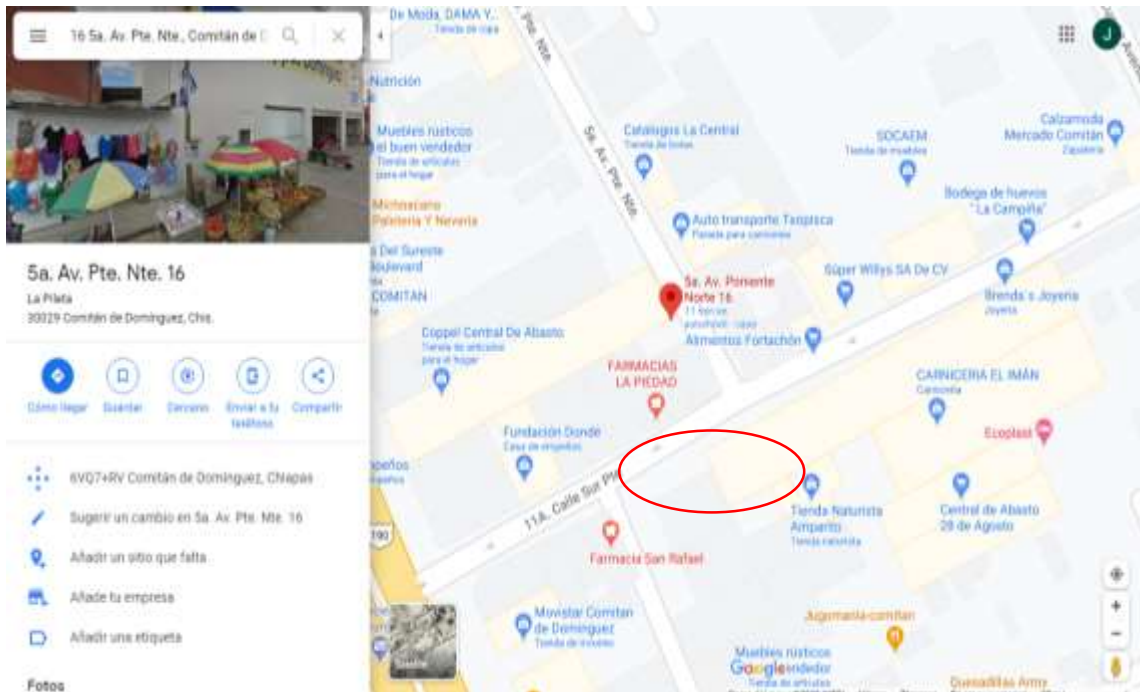
Tipo de empresa

Descripción de la empresa

Descripción: nuestra empresa tiene es de giro industrial, ya que, se dedica a crear productos artesanales con valor añadido a partir del procesamiento de materias primas (extraídas del medio natural). Es decir, que participan en algún punto de la cadena de producción que lleva a crear productos manufacturados aptos para ser vendidos.

Tamaño: nuestra empresa tienen menos de 10 trabajadores, por lo consiguiente se clasifica como microempresa.

Ubicación: Macrolocación:



Microlocación



- ✓ Nuestras principales fuentes de abastecimiento serán tiendas de plásticos, para poder obtener nuestros moldes así como cada recipiente que se pueda utilizar.
- ✓ Para la obtención de las plantas como ingredientes principales naturales de los jabones es a base del cultivo de las mismas: como manzanilla, lavanda, árnica, rosas, zabila (aloe vera), orégano, menta, para aquellos en los que utilizaremos materia prima que no podamos cultivar como: jengibre, canela, eucalipto buscaremos tiendas donde podamos abastecernos como farmacias, tiendas naturistas e incluso supermercados.
- ✓ Tiendas de aceites naturales en caso de agregar alguna esencia en especial.
- ✓ Farmacias para la obtención de la glicerina.
- ✓ Dentro de la mano de obra, estos serán elaborados por los mismos integrantes de la empresa. Desde todo el proceso de cultivo hasta el envase y empaque de los productos
- ✓ Para las condiciones climatológicas no tenemos alguna en especial, ya que no repercute dentro de la elaboración de nuestros productos.
- ✓ Dentro del transporte será en vehículo, ya que afortunadamente todos nuestros productos los encontramos dentro de nuestra misma ciudad.

Análisis FODA

Fortalezas

1. Agregaremos una marca para poder identificarla en el mercado
2. Los productos serán puramente naturales
3. Costos accesibles
4. Que ofreceremos entregas a domicilio
5. Mejor comunicación directa con los clientes

Oportunidades

1. Puede tener a favor el que apenas estará naciendo, ya que posiblemente llamara la atención
2. Tratar de mejorar el producto, para mejores resultados
3. Los costos que podemos ofrecer
4. Dar a conocer al mercado por medio de amigos y familia
5. Las redes sociales a favor nuestro para la publicidad

Debilidades

1. Un área de trabajo específica para la elaboración de los jabones.
2. Que únicamente somos 3 integrantes
3. Que nadie tiene en si los conocimientos más específicos como para la elaboración
4. No tenemos mucho mercado para vender, ya que se encuentran más marcas, como productos.
5. El tiempo de producción de los jabones

Amenazas

1. Empresas con más reconocimiento
2. Tiendas o empresas que tengan mayor tiempo en el mercado
3. Marcas reconocidas
4. El costo de los productos en el mercado
5. La publicidad ofrecida por otras marcas, a comparación de la nuestra.