



Universidad del
Sureste Escuela de
Medicina

Taller del emprendedor

Evaluación taller del emprendedor

Presenta

Gómez Vázquez Juan Carlos

López Hernández Yesenia Arlette

Pinto Pérez Dulce Alondra

7 semestre grupo "A"

Comitán de Domínguez, Chiapas

29 Noviembre 2020

Objetivos

Corto plazo

1. Competir con el mercado de jabones artesanales. Localizados dentro de nuestra comunidad, alcanzando buenos niveles de venta
2. Ofrecer un producto natural, de calidad y con ingredientes novedosos para el cuidado personal, obteniendo así buenas referencias por parte de los consumidores y clientes gracias a los beneficios que otorga a la salud de la piel.
3. Promover el conocimiento e interés, así como generar una alternativa de cuidado de la salud de la piel.

Mediano plazo

1. Ampliar los canales de distribución, incorporando el producto en aquellos servicios de salud, así como en tiendas naturistas, spas y mercados orgánicos.
2. Tener diversidad en el catálogo del negocio, incluyendo nuevas líneas de producción como shampoos y cremas corporales.
3. Tener características específicas que diferencien nuestro producto al resto para poder alcanzar una ventaja competitiva frente a otras marcas y productos sustitutos.

Largo plazo

1. Posicionar el negocio en dentro del mercado de cosmética natural

2. Establecer alianzas para iniciar exportaciones hacia otros estados o municipios de la región

3. Alternativa para reemplazar el jabón convencional por un jabón que ofrezca experiencias novedosas de limpieza, así como un aroma agradable de frescura y naturaleza.

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

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.

Empaque:

Material: plástico autoadherible, cajas de cartón, bolsas de papel.

Contenido:

1 jabón con:

- ✓ Base de jabón
- ✓ Colorantes naturales
- ✓ Glicerina
- ✓ Esencias aromáticas
- ✓ Extracto de plantas y especias (manzanilla, lavanda, canela).

Diseño de publicidad

Diseño de material impreso (volantes)



Diseño de redes sociales:



Guion de spot de radio:

Natuderma, jabones artesanales que hidrata, humecta y protege, para el cuidado y el aseo que tu piel necesita. Elaborado con los mejores ingredientes; aceites vegetales y glicerina. Al disolverse en el agua eliminan las bacterias.

Natuderma; de la naturaleza a tu piel.

Has tus pedidos en nuestras redes sociales...



NATUDERMA

<https://www.facebook.com/Natuderma-102784624981175/>

Diseño de producto o servicio



Contenido neto: 1 barra de jabón de 50 gr

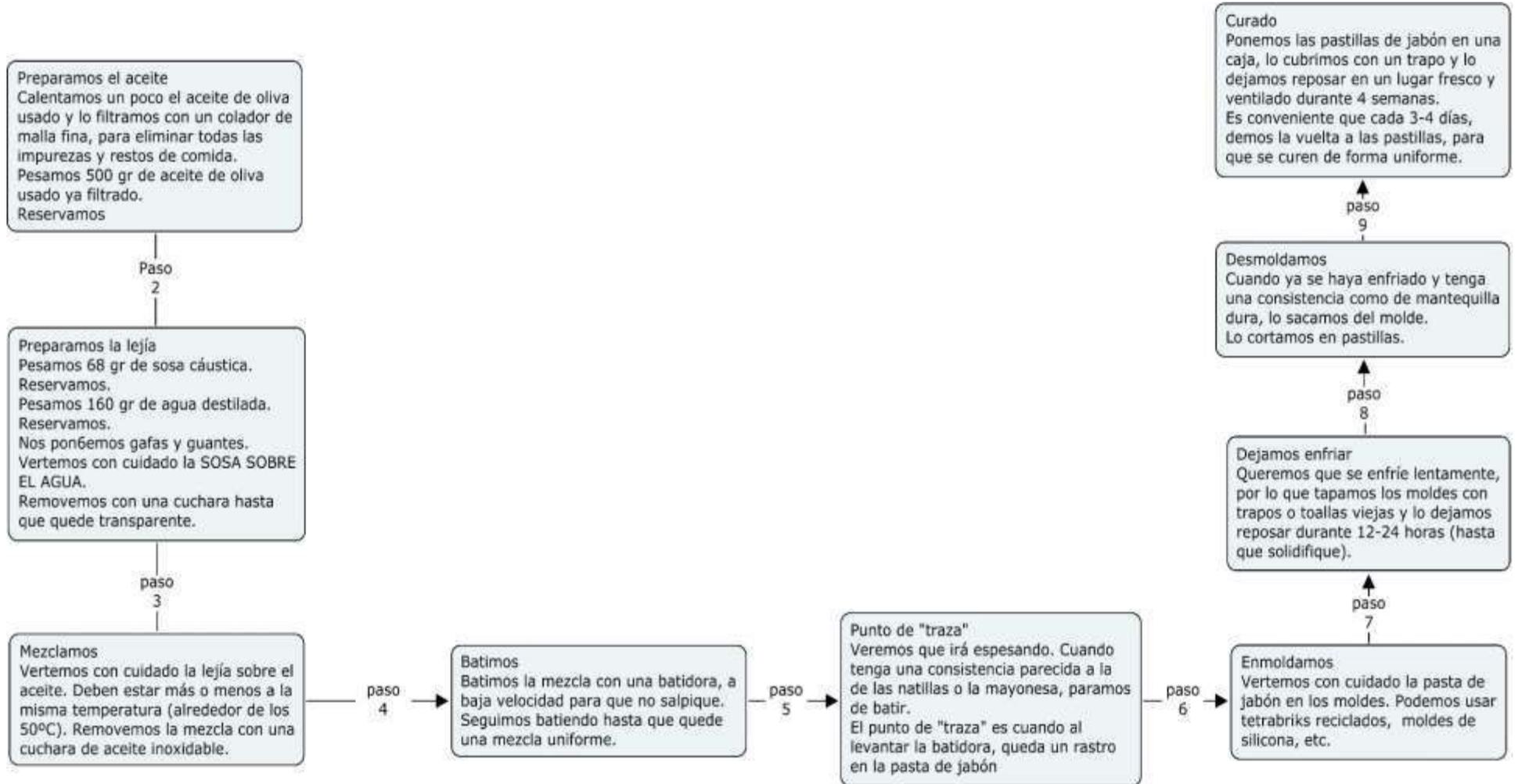


Contenido neto: 1 barra de jabón de 50 gr



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.

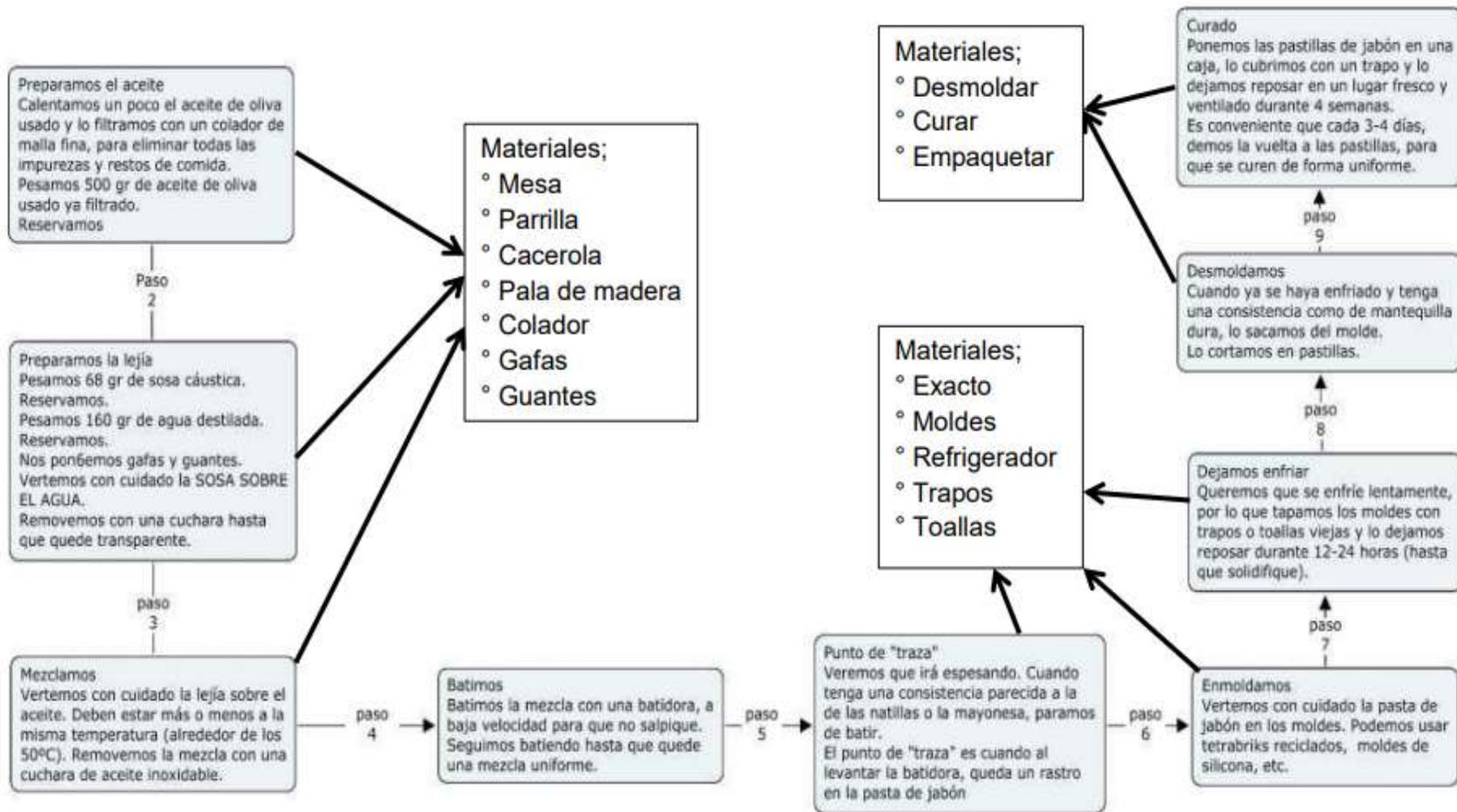
Proceso De Producción



Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución



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.
- ✓ **Director administrativo:** 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.
- ✓ **Gerente de ventas:** escolaridad preparatoria terminada, con habilidades de gestión y disciplina, buen fomento de la motivación, productividad y organización del trabajo.
- ✓ **Empacador:** escolaridad preparatoria terminada y experiencia de un año.

- ✓ **Productor:** escolaridad preparatoria terminada y experiencia de 2 años.
- ✓ **Vendedor:** escolaridad preparatoria terminada y experiencia de un año, sexo indistinto.
- ✓ **Promoción:** escolaridad: preparatoria terminada, experiencia de 1 año, sexo indistinto.
- ✓ **Cobranza:** escolaridad preparatoria terminada, experiencia de 1 año, sexo masculino.

Costos y gastos

Costos variables	Pieza (1)	Mayoreo
Glicerina	250 ml \$14(\$3 por jabón)	1000 ml \$40
Aceite de oliva	250 ml \$35	1000 ml \$100
Fragancias para jabones	10 ml \$75	500 ml \$157.5
Manzanilla	\$10 manojo	\$7.00
Canela	\$ 25 rollito	\$ 15.00
Menta	\$ 5 manojo	\$ 3.00
Lavanda	\$ 40 .00	\$ 20.00
Moldes	\$ 20.00	\$ 18.00
Etiquetas	\$ 3.00	\$1.50
Bolsas de papel	\$ 0.5	\$ 20.00

Costos fijos	Cantidad (quincenal)	Cantidad (mensual)
Renta del local	\$ 2,100	\$ 4,200
Director ejecutivo	\$ 1200	\$ 2,400
Encargado de marketing	\$ 1000	\$2,000
Gerentes de servicios administrativos	\$ 1000	\$2000
Director de operaciones	\$1100	\$1100
Servicio de atención a clientes	\$ 900	\$ 1800
Empaquetador	\$700	\$1400
Luz		\$ 500 cada 2 meses
Agua	\$37.5	\$75.00
Gas		\$ 600
Internet, teléfono		\$ 450 mensual