



**Universidad del
Sureste**



Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Modelo de Negocio

Integrantes:

Bermudez Avendaño Adriana

Gusman Santiz Nancy Carolina

Nombre de la asignatura: Taller del Emprendedor

Semestre y grupo: Séptimo Semestre Grupo B

Nombre del profesor: Lic. Rodríguez Alfonso Myreille Erendira

Comitán de Domínguez, Chiapas. Octubre 2020

Modelo de negocio
Herboristeria

*"Botanical: Medicina
Natural"*



MODELO DE NEGOCIO

Segmento de mercado: Va dirigido a la población en general, principalmente la de Comitán, Chiapas, que desea disminuir algún síntoma pero que ya no quiere seguir consumiendo productos farmacéuticos, así como ansiedad, dolor, estrés por mencionar algunos.

Propuesta de valor: La herboristería es un negocio el cual empieza con la ideología que tenían cada una de nuestras abuelitas, anteriormente nadie ocupaba de medicamentos más que plantas para calmar y sanar cualquier tipo de dolencia.

Todas las plantas por ser naturales tienen un menor efecto nocivo.

Nuestro producto es único en su tipo en la región, no buscamos que el paciente deje de ingerir sus medicamentos prescritos por el médico, si no que la herbolaria sea utilizada como coadyuvante para no recurrir a la polifarmacia.

Es económico, práctico y está al alcance de todos comprar una planta, cuidarla y obtener beneficios.

Para el público que no desee adquirir una plata le ofrecemos bolsas rellenables, ecológicas en las cuales

vendrán desde los 100 gramos hasta el kg del producto que desee con todas las indicaciones prescritas.



Ilustración 1 Logotipo Botanical: Medicina natural

Canales

Por cuestiones de la pandemia utilizaremos las redes sociales como método de comunicación con nuestros clientes, instagram y facebook, actualizaremos el menú de plantas así como el de infusiones para que así pueda elegir sus favoritos, nos envíe un mensaje directo y procedamos a explicar un poco más acerca del producto y sus funciones (además de enviar la tarjeta con dosis e indicaciones).

Emplearemos marketing visual a través de imágenes llamativas, ecologistas que inciten al público a querer adquirir el producto.

El método de envío será a domicilio con un costo extra de \$25 pesos o recoger en el local.

Relación con clientes

Para mejorar el servicio y brindar una excelente relación con el cliente realizaremos giveaways para premiar a nuestros seguidores, así como tener clientes estrella a los que se les hará descuentos según las compras.

Fuentes de ingreso

La inversión inicial no será tan extensa ya que contamos con un invernadero en un rancho propio y después de ello comenzaremos a sembrar nuestras propias plantas para la producción masiva y la clientela.

Costo de bolsa de semillas: \$15 pesos.

Costo de huacales: \$20 pesos.

Tenemos la idea de iniciar con más de 40 plantas distintas, que se adapten a cada cliente y patologías agregadas.

Recursos clave:

Los productos que nosotros manejaremos irán con un etiquetado práctico para que el comprador pueda ver de qué manera se prepara, qué cantidad debe usar así como cuanto y cada qué tiempo deberá consumirse.

Venderemos varias presentaciones que van desde la planta en sí, como desde bolsitas, frasquitos y las infusiones ya preparadas como tal.

Los métodos que nosotros abordaremos para promocionar y vender cada uno de nuestros productos será mediante redes sociales, conforme a eso nosotros nos daremos a conocer y mediante referencias y ayuda de más locales que se promocionan en redes sociales iremos poco a poco dándonos a conocer.

Así como también veremos la manera de que se pueda promocionar mediante la radio para abarcar a más gente que no usa las redes sociales

Actividades clave:

Para que nuestro modelo de negocios funcione, nosotras nos daremos a conocer mediante redes sociales y radio, para abarcar a un grupo grande de personas.

Conocemos a más personas las cuales ya cuentan con un negocio propio dentro de las redes sociales los cuales ya manejan cierta cantidad grande de seguidores que nos pueden apoyar promocionando la apertura de nuestro negocio así como cada uno de nuestros productos.

Elegimos la radio ya que hay mucha gente que no sabe del uso de redes sociales o que no está a su alcance, entonces con la radio nos extenderemos un poco más para darnos a conocer y así abarcar gran población.

Asociación clave:

Principales socios serán Bermudez Avendaño Adriana y Gusman Santiz Nancy Carolina, y nos apoyaremos de amigos que cuentan con redes sociales fijas con seguidores para poder empezar a darnos a conocer poco a poco.

Estructura de Costes:

Los costos varían dependiendo del producto que las personas quieran, ya que se contarán con los siguientes:

- Plantas
- Bolsitas con 100 gr de producto
- Bolsitas con 250 gr de producto
- Bolsitas con 500 gr de producto
- Bolsitas con 1 kg de producto
- Infusiones preparadas de acuerdo a dolencia del comprador previamente evaluado.

Así como manejaremos una promoción en la cual, si el comprador trae su frasco o bolsa reutilizable se le proporcionará cierto descuento a lo que compre de producto.

En este proyecto nosotras abordaremos distintos costos para poder mantener a flote nuestro proyecto:

Material para el sustento para las plantitas

Macetas

Bolsas

Frascos

Botes para las infusiones preparadas

Etiquetas de nuestra marca, así como instructivo para la preparación de ellas.

En cuanto a lo que es el envío de nuestros productos para quienes quieran envío a domicilio se maneja por bicicletas de mandado.