



LA ESSENCIA VERDE

Herboristeria

Integrantes

Bermudez Avendaño Adriana
Gusman Santiz Nancy Carolina

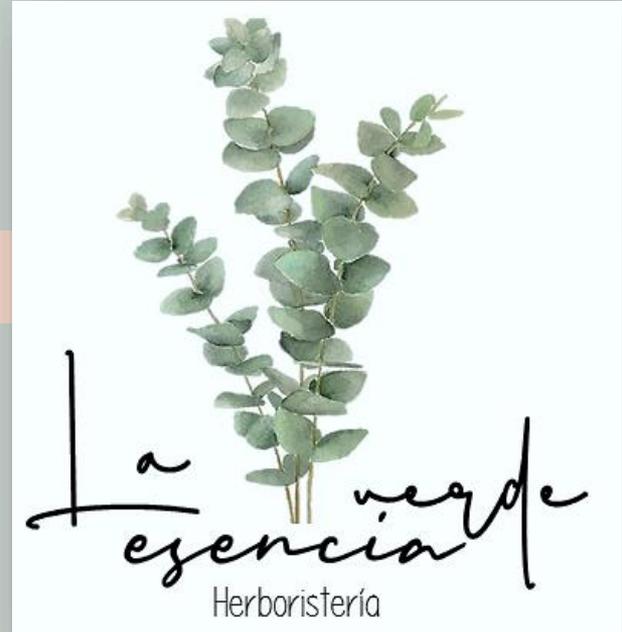
LA ESENCIA VERDE

MISION

Trabajar en la elaboración de productos naturales eficaces y de óptima calidad y legalidad para contribuir a la salud y bienestar de los consumidores, con el apoyo de un equipo profesional humano y una excelente tecnología e infraestructura, ofreciendo productos naturales y la fabricación de los mismos para consumidores en general

VISION

Posicionarnos como la herboristería número uno de productos naturales en Comitán de Domínguez, para ocupar los primeros lugares en la industria de productos elaborados con base en Recursos Naturales, permaneciendo en la búsqueda constante de la excelencia partiendo de la investigación y desarrollo de productos y soluciones naturales del más alto nivel, con proyección al mercado nacional, difundiendo una cultura basada en la vida sana, y buenos hábitos.



UBICACION

Quinta calle Nte Ote y Quinta Avenida Ote Nte, a un costado de Tacos la salsa verde, barrio la pila



PRODUCTOS

- Elementos curativos
- Cosechar y cuidar

Plantas

Bolsitas con hojas procesadas

- Hojas disecadas listas para preparar
- 100, 250, 500 y 1 kg

- Bebida preparada
- Cantidad adecuada
- Previa valoración
- Adapta a la necesidad del cliente

Infusiones



Estudio de mercado

- 1.- El 64% de los encuestados utilizaría un remedio natural para tratar alguna dolencia/padecimiento.
- 2.- El 30% de la población estaría dispuesta a pagar de \$100 a \$120 pesos por el producto.
- 3.- El 75% de la población prefiere un empaque reutilizable.
- 4.- Al 100% de la población le gustaría obtener el producto en infusiones, plantas y hojas.
- 5.- Al 90% de la población le gustaría obtener un recetario de nuestras infusiones y plantas.
- 6.- El 70% de la población esta dispuesta a recibir atención personalizada acerca del producto.

Estudio de mercado

7.- El 68% d nuestros clientes prefieren un envío a domicilio.

8.- Al 60% de nuestros compradores les gustaría obtener infusiones combinadas (con más de un ingrediente).

9.- El 50% de la población encuestada esta a favor de recibir una membresía de cliente frecuente.

10.- Anunciaremos nuestros productos vía redes sociales ya que el 83% de nuestros clientes optaron por este medio.

Plan de marketing

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.

Amenazas: Herbolaria comercial

Fortalezas: Producto nuevo e innovador

Debilidades: Nuevos en el mercado

Oportunidades: Costos accesibles y ser la única empresa de nuestro tipo en Comitán.

Objetivos: Posicionarnos como la marca #1 de venta de herbolaria mexicana en la región.

Proceso de producción

1. Comprar las semillas, macetas.
2. Elegir correctamente el tipo de plantas y su momento de siembra
3. Organizar las especies según sus necesidades y características
4. Revisar el estado de las semillas
5. Preparar el suelo o la tierra en donde plantaremos
6. **Retirar todo lo que pueda entorpecer el crecimiento** de las plantas
7. **Cavar un hoyo de unos cuatro centímetros de profundidad**
8. **Introducir las semillas dentro del hoyo (5 a 6 semillas)**
9. **Una vez introducidas procedemos a tapar con más tierrita para cubrir las semillas**
10. Regar abundantemente (Depende del tipo de planta)

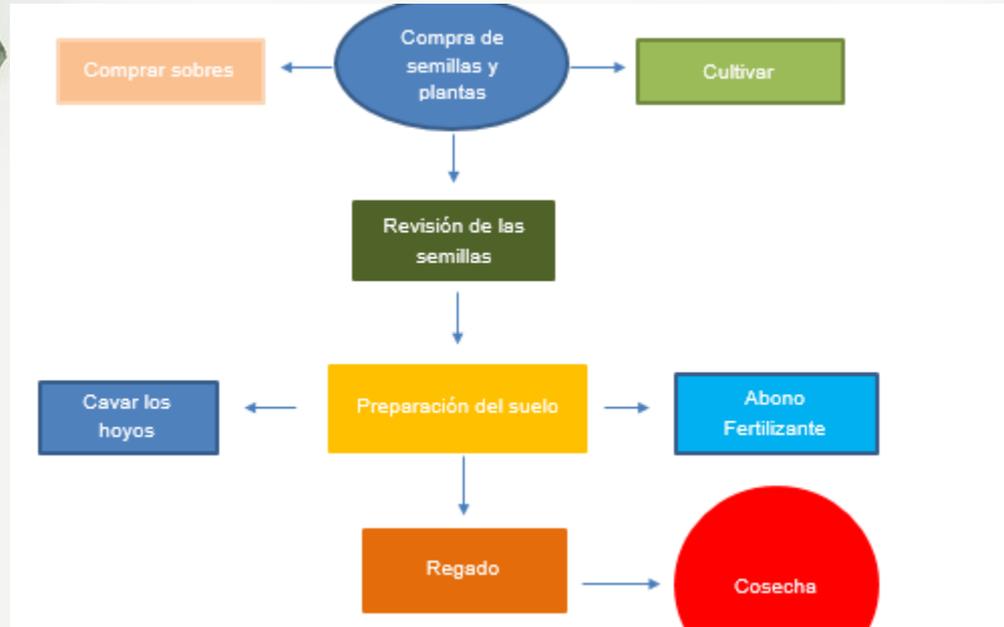


Proceso de producción

Cuando las plantas ya están en un tamaño considerable y que ya podemos hacer uso de ellas lo único que hacemos es cortar cada una de sus hojitas que necesitamos con las tijeras especiales para evitar maltratar a nuestra plantita.



Proceso de producción



Distribución de planta

Adriana Bermúdez Avendaño-----Cuidado y almacenamiento
Nancy Carolina Gusmán Santis-----Venta, Marketing y distribución

Organigrama

| PUESTO A DESEMPEÑAR | PERSONA ENCARGADA |
|---|---|
| Publicidad y mercadotécnica | Nancy Carolina Gusman Santiz |
| Empaquetamiento | Adriana Bermúdez Avendaño /Nancy Carolina Gusman Santiz |
| Limpieza y cuidado de plantas | Adriana Bermúdez Avendaño /Nancy Carolina Gusman Santiz |
| Atención a clientes (Tienda y redes sociales) | Adriana Bermúdez Avendaño |
| Administración | Nancy Carolina Gusman Santiz |

Modelo de negocio

Segmento de mercado: Va dirigido a la población en general de 20-60 años, 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.



Modelo de negocio

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.

Modelo de negocio

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).

Modelo de negocio

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.

Conclusiones

- 1.- La herbolaria es una practica ancestral, al utilizar estos recursos en pro de la salud brindara grandes beneficios económicos.
- 2.- Seremos la primera empresa en exhortar a la población a llevar una vida más saludable.
- 3.- El marketing y la administración son de suma importancia para nuestra vida cotidiana, en cualquier ámbito ya sea médico, administrativo, pedagógico.
- 4.- Más del 80% de la población encuestada esta a favor de usar productos herbolarios para tratar alguna patología o dolencia.
- 5.- La herbolaria sigue siendo la elección # 1 apara tratar enfermedades.



Productos



Productos



Productos

