

Estudio de factibilidad para la elaboración de jabón de tocador a base de plantas medicinales en el Municipio de Tuquerres durante la vigencia 2019



Alba Elizabeth luna coral

Amanda Marcela Martínez

Diana Quenoran Asmaza

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN – Regional Nariño Facultad

de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de empresas

Tuquerres

2020

Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón

Trabajo de Creación de Empresa 2 Modelos de Innovación

Grupo: 50101

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN – Regional Nariño

Facultada de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de empresas

Tuquerres

2020

Nota de Aceptación

Firma Presidente Jurado

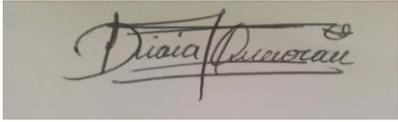
Firma Jurado

Firma Jurado

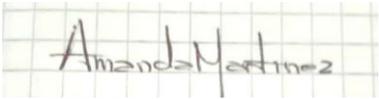
Ipiales, Día Mes Años

COMPROMISO DEL AUTOR

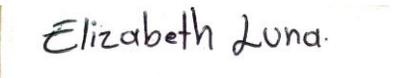
Yo **DIANA CARINA QUENORAN ASMAZA** identificado con **C.C: 1087419060** estudiante del **Programa Administración De Empresas** declaro qué: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.  _____

Yo **AMANDA MARCELA MARTINEZ OLIVA** identificado con **C.C: 59652620** estudiante del **Programa Administración De Empresas** declaro qué: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.  _____

Yo **ALBA ELIZABETH LUNA CORAL** identificado con **C.C: 1087414878** estudiante del **Programa Administración De Empresas** declaro qué: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.  _____

Contenido

Pág.

Tabla de contenido

Tabla de contenido

INTRODUCCION 1

 Marco general.....2

 Objetivos

 Objetivos específicos.....3

Descripción del negocio 4

 Estrategia océano azul.....4.1

 Marketing mix5

 Desarrollo de marca.....6

 Marketing

 digital.....7

 Estrategias marketing

 digital.....8

 Métricas

 clave.....9

 Justificación.....

 10

 Bibliografía.....

 11

Introducción

Este es un estudio de factibilidad para el montaje de una empresa dedicada a la fabricación y distribución de jabón de tocador tipo medicinal a base de cedrón en el municipio de Tuquerres, el cual se realiza con recursos que son aportados por los estudiantes tanto en la parte económica como técnica, éste se puede desarrollar ya que en la región se cultiva dicha planta medicinal tradicional que cumple con las condiciones favorables para realizar el estudio.

La cualidad básica que lo hace diferente a otros productos de jabón, es su valor agregado el cual tendrá una gran influencia en la compra. La razón de este estudio es determinar si es o no factible una empresa de este tipo para ingresar en el mercado, además está motivado a que se convierta en un plan de negocio a futuro para los estudiantes que lo realizan.

Se realiza este estudio haciendo referencia a un tipo de interés de carácter académico con la finalidad de obtener el título Profesional la metodología empleada en este estudio se basa fundamentalmente en métodos cuantitativos así como es el método científico con el análisis realizado apoyándose en la recolección de información por medio de la tecnología, también se recolecta datos de fuentes secundarias como alcaldía municipal de Tuquerres.

1. Marco general

1.1. Tema

Factibilidad de la empresa

1.2. Título

Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de jabón de tocador, a base de cedrón con formas, en el municipio de Tuquerres.

1.3. Línea

Productiva

1.4. Área

Emprendimiento empresarial

1.5. Sub área

Unidad productiva

1.6. Planteamiento del problema

1.6.1 Descripción del problema según cámara de comercio de Tuquerres (2020) no se encuentran registradas empresas dedicadas a la producción y comercialización de jabón de tocador a base de plantas medicinales en el municipio, lo cual hace que este estudio tenga mayor probabilidad de factibilidad dentro del municipio.

La programación lineal mediante el complemento de Excel se presenta como una herramienta muy útil, para ayudar a encontrar la mejor solución en las empresas para lograr obtener la mayor rentabilidad en sus actividades

En el municipio de Tuquerres se reportan varios casos de irritabilidad en la piel por uso de los jabones tradicionales con químicos, por este motivo los jabones naturales de plantas medicinales a base de cedrón serian de satisfacción definitiva para quien lo requiera además de brindar exquisito aroma tranquilizante, practico tamaño y elegancia en su presentación eliminaría este problema de salud

recurrente.

Muchos de los jabones de aseo personal, son productos que por su alto contenido de químicos, pueden resultar perjudiciales para la piel, causando enfermedades, y más aun a personas con piel sensible. Ya que su alto contenido de P.H, los hace nocivos para la piel. (Caisaguano. M., (2010), p. 190)

El uso de jabón natural artesanal con base en cedrón mejora las condiciones de la piel favoreciendo su uso prolongado por la disminución de enfermedades cutáneas por su alto contenido natural de cedrón una planta originaria de la región ya sea silvestre o cultivada en óptimas condiciones para uso saludable y estético.

Lo anterior se evidencia que los jabones elaborados industrialmente dan un espacio en el mercado al jabón artesanal que se elabora de forma natural a base de cedrón, ya que posee propiedades naturales para el cuidado de la piel, el cedrón por sus propiedades usado para aliviar los trastornos de la piel como el acné, forúnculos y quistes además el aceite esencial tiene propiedades insecticidas y antibacterianas. (Libro-del-herborista-aloyisia-citrodora-cedrón).

La ventaja de fabricar jabón de tocador a base de planta medicinal cedrón por su contenido natural y ser una de las plantas originaria de Tuquerres al ser conocida por sus diferentes beneficios tendrá una acogida muy relevante ya que no afecta los requerimientos personales de cada quien con relación a otros jabones industriales con químicos que no respetan cada tipo de piel ya que son fabricados en un proceso de flujo continuo y no tienen en cuenta las sugerencias de los clientes.

Los jabones naturales están elaborados de tal forma que mantiene toda la glicerina, la cual es muy beneficiosa para la piel sensible y seca. Se utiliza en tratamientos contra el eczema pues disminuye la picazón de la piel y ayuda a tratar enfermedades cutáneas. Los jabones artesanales no contienen fragancias artificiales ni productos químicos propios de los jabones industriales para conseguir más espuma que al final, puede irritar la piel. (<https://www.elspectador.com/cromos/estilo-de-vida>)

El jabón de tocador natural con plantas medicinales a base de cedrón conserva todas sus propiedades originarias propias de sí mismo y en su elaboración se conserva los componentes óptimos para beneficiar la piel de quien más lo requiere limitando el uso de químicos los cuales son irritantes y

causan daño en la piel, por el contrario el jabón natural a base de cedrón proporciona su aroma limonario propio de si como tranquilizante y cuidado natural.

. El mercado para los jabones naturales está constituido por mujeres entre los 25 a 64 años, principalmente de los estratos 1 (medio-bajo) y 2 (medio), con nivel educativo profesional, empleadas actualmente que viven en un núcleo familiar de 3 y 4 personas. El 100% de las encuestadas utiliza jabón de tocador y las marcas más usadas son Protex (41%) y Dove (22%). El 47% de las mujeres reportan un consumo mensual entre 3 y 4 unidades y un 28% entre 1 y 2 unidades, destinando un presupuesto mensual entre \$8000 y \$10000 (34%) y \$ 4100 y \$ 6000 (31%). El lugar de preferencia para comprar los jabones de tocador corresponde a los supermercados, así mismo, el aspecto más importante al momento de comprar es la protección con un 50%, seguido de la humectación, (26%), prefiriendo la presentación del jabón en barra al momento de comprar jabones de tocador o de baño. Aunque existe satisfacción con los jabones de tocador que se encuentran en el mercado, se presenta una intención representativa de cambiar el jabón convencional por el jabón artesanal, a partir de ingredientes naturales, de origen vegetal, debido a la credibilidad que manifiestan las mujeres por los beneficios de las plantas medicinales y aromáticas. La Disposición de compra del jabón artesanal es del 96%, aspecto favorable para el proyecto, teniendo en cuenta que los beneficios que desean encontrar las consumidoras en el producto son la Humectación principalmente (44%) seguido de la protección (20%). Existe la disposición de pagar el 5% más, como valor agregado por los beneficios que ofrece el jabón artesanal, con respecto al precio del jabón convencional; sin embargo, se observa que a medida que aumenta el rango de edad, las mujeres encuestadas están dispuestas a pagar el porcentaje que sea necesario por obtener calidad y beneficios. La cantidad de jabón artesanal que desean adquirir las mujeres encuestadas corresponde a una presentación por 3 unidades. La percepción que tienen las mujeres sobre los productos naturales se relaciona con la premisa que son productos más sanos para su salud o su piel que los productos convencionales, aspecto clave al momento de realizar estrategias de mercadeo. (<https://repository.ucatolica.edu.co>)

Las cifras anteriormente mencionadas pintan un horizonte favorable para una industria que

cada año tiene significativos crecimientos, realizando una comparación se evidencia un crecimiento en ventas, esto demuestra la gran acogida que puede tener este productos y la seguridad que da a los inversionistas una línea que tiene altas proyecciones de factibilidad.

1.6.1. Formulación del problema ¿Es factible la elaboración de jabón de tocador con plantas medicinales a base de cedrón con formas en el municipio de Tuquerres?

1.7. Objetivos

1.7.1 Objetivo General Desarrollar un estudio de mercado que permita establecer la factibilidad para la producción y comercialización de jabón de tocador con plantas medicinales a base de cedrón con formas en el municipio de Tuquerres.

1.7.2. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado que identifique la factibilidad comercial de jabón de tocador a base de plantas medicinales de cedrón determinando la demanda y la oferta, precios de la competencia, canales de distribución existentes en el municipio de Tuquerres.
- Elaborar un estudio técnico encaminado a obtener información precisa de que insumos, maquinaria, planta y equipo son necesarios en la elaboración de jabón de tocador de plantas medicinales a base de cedrón..
- Realizar un estudio administrativo para determinar la estructura organizacional, constitución adecuada de la empresa y aspectos fiscales y legales para su funcionamiento.

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Montaje de una empresa dedicada a la fabricación y distribución de jabón de tocador tipo medicinal a base de cedrón en el municipio de Tuquerres, el cual se realiza con recursos que son aportados por los estudiantes tanto en la parte económica como técnica, éste se puede desarrollar ya que en la región se cultiva dicha planta medicinal tradicional que cumple con las condiciones favorables.

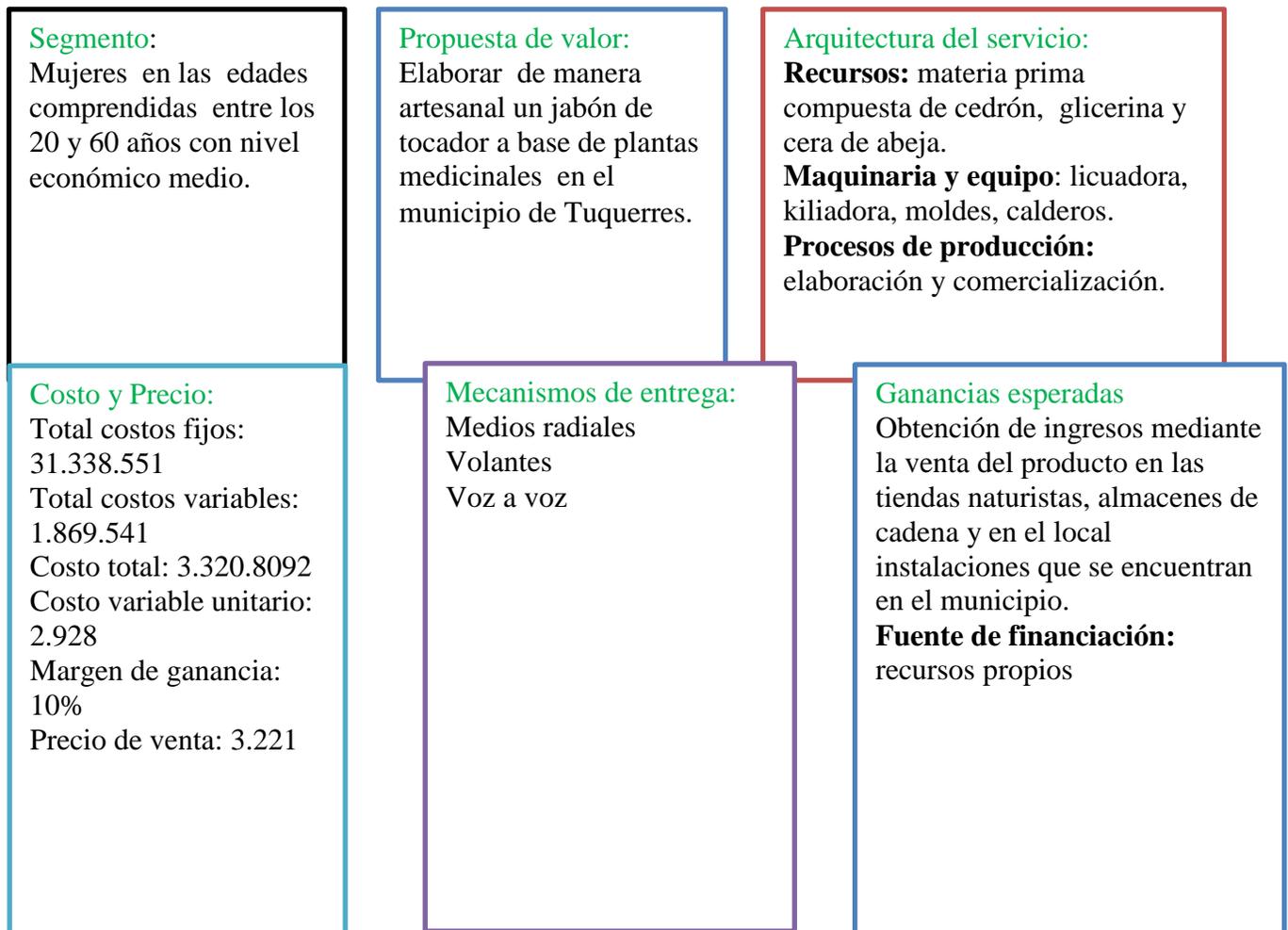
La cualidad básica que lo hace diferente a otros productos de jabón, es su valor agregado, el cual consiste en poseer propiedades curativas y además es también diseñado con diferentes formas y colores, lo cual hará que los clientes sientan una mayor atracción.



DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

¿Cuál es el producto o servicio?	Nuestro producto es un jabón de tocador elaborado a base de plantas medicinales, con diferentes formas y colores
¿Quién es el cliente potencial?	Nuestros clientes potenciales son principalmente las mujeres en las edades comprendidas entre los 20 a 60 años que además de cuidar la piel van adquirir un producto decorativo.
¿Cuál es la necesidad?	Tener al alcance un producto que además de nutrir la piel, también ayude a combatir el estrés y problemas musculares.
¿Cómo?	Elaborado en una zona con el suficiente espacio utilizando materias primas netamente naturales sin contaminar el medio ambiente.
¿Por qué lo preferirán?	Por la calidad de sus ingredientes y por su cómodo precio.

2.1 Estructure la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo:



Recursos:

Buena atención al cliente
Promoción y publicidad

Fidelidad:

Ofreciendo el producto dando a conocer todas las propiedades y beneficios que este posee, con una atención de calidad y además realizando promociones en los cuales los clientes se sientan satisfechos.

Cadena:

Trabajando de la mano con nuestros proveedores y nuestros clientes potenciales.

Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

El modelo de negocio escogido para la venta de nuestro producto por internet es Learning.

Captaremos a nuestros clientes mediante conferencias y capacitaciones que constantemente se estén realizando referentes a todo lo que tiene que ver con nuestro producto. Conferencias que se verán proyectadas con la realización de videos interactivos para que haya una mejor conexión con nuestros clientes.

Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Mediante las conferencias que se realizara de manera constante haciendo saber todas las ventajas que tiene el producto, las alternativas ofrecidas para la adquisición del mismo, alianzas con empresas confiables que permitan a nuestros clientes la entrega segura, rápida y eficiente.

Como cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Asegurándonos de que el cliente haya sentido la satisfacción de haber adquirido el producto, para ello daremos la garantía y la seguridad de que el producto llegara en buenas condiciones y en su determinado tiempo, los métodos de pago se realizaran en los puntos de entrega y la cancelación se hará una vez el cliente haya recibido el producto sin ningún costo adicional.

	Agua	Energía	Materias primas	emisiones	residuos
<p>Producto o servicio ¿el producto tiene un eco diseño? El producto si tiene un eco diseño ya que en su presentación resalta el componente de la materia prima del cual viene siendo elaborado el producto</p>	<p>Si se hace un correcto uso del agua ya que en la elaboración del producto no se requiere de dicho elemento, únicamente es utilizado racionalmente en el lavado de los equipos que requerimos para la elaboración.</p>	<p>Si se reduce el consumo de energía ya que en el proceso de elaboración no requiere de este elemento.</p>	<p>Si se reduce los insumos para que no haya exceso desperdicio de los mismos. Calculando las cantidades exactas para la elaboración, el empaque son cajas de cartón.</p>	<p>No ya que el proceso que se lleva acabo para la elaboración es completamente artesanal.</p>	<p>No se recicla por que todo se reutiliza.</p>
<p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente? No por el momento</p>		<p>¿Qué medios de transporte utiliza? No se utiliza ningún medio de transporte ya que los distribuidores</p>	<p>¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing? Enfatizamos en la publicidad radial constantemente se realizan</p>		

		<p>tienen su propio transporte y nosotros distribuimos desde nuestro local</p>	<p>cuñas radiales, de igual manera el voz a voz, procuramos que la cantidad de volantes sea mínima para no contaminar el medio ambiente</p>		
--	--	--	---	--	--

4. ANÁLISIS DEL SECTOR

4.1 ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

1. Identifique quien es su competencia

Podemos decir que nuestra competencia son los productos sustitutos que se encuentran en el municipio, ya que son las que llevan más tiempo en el mercado y han logrado fidelizar su marca.

2. Defina las variables importantes para su idea de negocio

Lo que nos hace diferenciarnos de la competencia es que nuestro producto es un producto que no solo cuidara nuestra piel, sino que también aportara múltiples beneficios a nuestra salud, ya que jabón luisa contiene un aroma cítrico lima, limón que al inhalarlo relajara nuestros sentidos provocando una liberación de estrés, cansancio y fatiga, de esta manera limpiara las impurezas que hay en nuestra piel dejándola más suave y tersa a la vez.

3. Dele un valor de (1 a 5):

El valor que le daremos a nuestro producto es un 4

Desarrolle estrategias claras con respecto a las variables importante que van a diferenciarlo con su competencia:

	Variable 1	Variable 2	Variable 3
Idea de negocio	innovador	creativo	capacitado
Competencia 1	sustitutos	reconocidos	actualizados
Estrategia	Mantener el pensamiento innovador mediante distintas herramientas actualizadas	Adquirir nuevos conocimientos para mejorar cada detalle del producto	Se cuenta con el equipo apto y capacitado para encontrar nuevas estrategias

4.2 ANÁLISIS DE PORTER

Las cinco fuerzas pueden ayudar a su idea a comprender la estructura del sector en el cual compite y elaborar una posición que sea más rentable y menos vulnerable a los ataques. Para resolver realice la lectura "CINCO FUERZAS DE PORTER"

Genera la estrategia para cada uno:

- **PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.**

Se posee un poder de negociación favorable ya que jabón luisa cuenta con una ventaja diferencial del producto y esto permitirá tener el poder de negociación.

- **PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES.**

El poder de negociación con los proveedores es bajo, debido a que en el municipio no se cuentan con múltiples proveedores y esto hace que solo mantengamos relación con un solo proveedor en la región.

- **AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.**

- La amenaza de productos sustitutos es media ya que estos poseen precios elevados al nuestro, en cuanto al nivel de diferenciación de producto es alto ya que el producto que se oferta es de tipo artesanal fuera de lo común, con múltiples beneficios.
- **AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES.**

La amenaza de productos entrantes es media por lo que en el municipio se encuentran productos que entran a competir con menores precios y gran variedad de productos, al igual que existen compradores propensos a sustituir el producto por precio o calidad.

- **RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES.**

la rivalidad entre competidores es media ya que el producto que se ofrece es nuevo e innovador en el sector por lo que lo hace más atractivo , por otro lado ha adquirido una mayor aceptación por las propiedades del jabón natural, también podemos decir que al tener su diferenciación lo hace más atractivo para el público.

5. MARKETING MIX

5.1 Estrategias de producto para clientes

- **NÚCLEO:** jabón luisa es un producto que se ha elaborado con plantas medicinales a base de cedrón, libre de productos químicos. Además está compuesto por productos netamente naturales como esencias, aceites, vitaminas y minerales.
- **CALIDAD:** las características del jabón poseen propiedades que no solo cuidan tu piel sino que también tu salud ya que está compuesto por plantas medicinales las cuales aportaran beneficios muy significativos.
- **ENVASE:** el envase está compuesto por una caja de cartón con un diseño muy elegante y de fácil abertura, en ella lleva el logo y el cuadro de ingredientes.
- **DISEÑO:** posee un diseño con múltiples colores y formas decorativas lo cual lo hace personalizado y diferenciado con respecto a otros productos.
- **SERVICIO:** ofrecemos un producto de excelente calidad, que marca la diferencia en cuanto a cuidado y salud.

5.1.1 PORTAFOLIO

Jabón de tocador elaborado con plantas medicinales a base de cedrón es un producto innovador que ha sido aceptado favorablemente por la comunidad Tuquerreña y pueblos aledaños, nos encontramos ubicados en el municipio de Tuquerres, nuestro número de contacto es : 3175975514, llámenos para tener el gusto de atenderlos.

5.2 ESTRATEGIAS DE PRECIOS.

La estrategia de precios que utilizaremos es la estrategia de penetración ya que jabón luisa es un producto nuevo en el mercado, el cual fija un precio inicial bajo, con el fin de conseguir un mercado a gran escala, rápido y eficaz, es decir atraer un gran número de consumidores en el menor tiempo posible, de esta manera el elevado volumen de ventas reduce los costes de producción, logrando de esta manera atraer mas clientes que son sensibles al precio.

- **Costos De Producción:**

5	Alcantarillado	m3	\$	1.000,0	\$	2.016,3	\$	24.195,6
1	Aseo	Plan Mensual	\$	2.500,0	\$	750,0	\$	9.000,0
100	Energia	Kw	\$	537,7	\$	16.129,5	\$	193.554,0
Total Costos Fijos					\$	109.697,9	\$	1.316.374,8

Activo	Vida Útil	Costo Total	Depreciacion		
			1	2	3
Pesa	1	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ -	\$ -
Gramera	1	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ -	\$ -
Liciadora Industrial	1	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ -	\$ -
Kiliadora	1	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ -	\$ -
Moldes	1	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ -	\$ -
Total Depreciacion		\$ 210.000	\$ 210.000	\$ -	\$ -

Concepto	Unidades Pcc	Costo Unitario		Capacidad Inicial
		Costo Total	Costo Unitario	
Glicerina	900	\$ 5.000,00	\$ 5,6	900
Aceite	900	\$ 4.000,00	\$ 4,4	
Extracto de cedrón	900	\$ 50.000,00	\$ 55,6	
Cera de abeja	900	\$ 30.000,00	\$ 33,3	
Acueducto	900	\$ 1.000,00	\$ 1,1	
Alcantarillado	900	\$ 1.000,00	\$ 1,1	
Aseo	900	\$ 2.500,00	\$ 2,8	
Energia	900	\$ 537,65	\$ 0,6	
Arrendamiento	900	\$ 50.000,00	\$ 55,6	
Promocion	900	\$ 1.500,00	\$ 1,7	
Publicidad	900	\$ 150,00	\$ 0,2	
Acueducto	900	\$ 1.000,00	\$ 1,1	
Alcantarillado	900	\$ 1.000,00	\$ 1,1	
Aseo	900	\$ 2.500,00	\$ 2,8	

Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón

<i>Costos Operacionales</i>					
<i>Costo Mano de Obra</i>					
<i>Costo Mano de Obra Directa</i>					
<i>Cantidad</i>	<i>Cargo</i>	<i>Basico</i>	<i>Auxilio Tr.</i>	<i>Salud</i>	<i>Pensiones</i>
1	Amanda Marcela Martine:	\$ 828.116,0			
1	Empleado Inirecto 2	\$ 828.116,0			
1	Empleado Inirecto 3	\$ 828.116,0			
Total Costo de Mano de Obra In.		\$ 2.484.348,0	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Costo de Produccion</i>					
<i>Q. Mensuales</i>	<i>Factor Pcc</i>	<i>Unidad Medida</i>	<i>Valor Unitario</i>	<i>Valor total</i>	<i>Valor Anual</i>
Costos Variables				\$ 104.000,0	\$ 1.248.000,0
4	Glicerina	1000ml	\$ 5.000,00	\$ 20.000,0	\$ 240.000,0
1	Aceite	1000ml	\$ 4.000,00	\$ 4.000,0	\$ 48.000,0
1	Extracto de cedrón	1000ml	\$ 50.000,00	\$ 50.000,0	\$ 600.000,0
1	Cera de abeja	500gr	\$ 30.000,00	\$ 30.000,0	\$ 360.000,0
Costos Variables Servicios Publicos				\$ 51.795,1	\$ 621.541,2
5	Acueducto	m3	\$ 1.000,0	\$ 7.704,9	\$ 92.458,8
5	Alcantarillado	m3	\$ 1.000,0	\$ 4.704,7	\$ 56.456,4
1	Aseo	Plan Mensual	\$ 2.500,0	\$ 1.750,0	\$ 21.000,0
100	Energia	Kw	\$ 537,7	\$ 37.635,5	\$ 451.626,0
Total Costos Variables				\$ 155.795,1	\$ 1.869.541,2
Costos Fijos				\$ 87.500,0	\$ 1.050.000,0
1	Arrendamiento	Mensualidad	\$ 50.000,00	\$ 50.000,0	\$ 600.000,0
0	Promocion	Muestras Gratis	\$ 1.500,00	\$ -	\$ -
250	Publicidad	Volantes	\$ 150,0	\$ 37.500,0	\$ 450.000,0
Costos Fijos Servicios Publicos				\$ 22.197,9	\$ 266.374,8
5	Acueducto	m3	\$ 1.000,0	\$ 3.302,1	\$ 39.625,2

Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón

5	Alcantarillado	m3	\$	1.000,0	\$	2.016,3	\$	24.195,6
1	Aseo	Plan Mensual	\$	2.500,0	\$	750,0	\$	9.000,0
100	Energia	Kw	\$	537,7	\$	16.129,5	\$	193.554,0
Total Costos Fijos				\$	109.697,9	\$	1.316.374,8	

Activo	Vida Util	Costo Total	Depreciacion		
			Valor Depreciacion Anu		
			1	2	3
Pesa	1	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ -	\$ -
Gramera	1	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ -	\$ -
Liciadora Industrial	1	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ -	\$ -
Kiliadora	1	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ -	\$ -
Moldes	1	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ -	\$ -
Total Depreciacion		\$ 210.000	\$ 210.000	\$ -	\$ -

Concepto	Unidades Pcc	Costo Total	Costo Unitario	Capacidad Inicial
Glicerina	900	\$ 5.000,00	\$ 5,6	900
Aceite	900	\$ 4.000,00	\$ 4,4	
Extracto de cedrón	900	\$ 50.000,00	\$ 55,6	
Cera de abeja	900	\$ 30.000,00	\$ 33,3	
Acueducto	900	\$ 1.000,00	\$ 1,1	
Alcantarillado	900	\$ 1.000,00	\$ 1,1	
Aseo	900	\$ 2.500,00	\$ 2,8	
Energia	900	\$ 537,65	\$ 0,6	
Arrendamiento	900	\$ 50.000,00	\$ 55,6	
Promocion	900	\$ 1.500,00	\$ 1,7	
Publicidad	900	\$ 150,00	\$ 0,2	
Acueducto	900	\$ 1.000,00	\$ 1,1	
Alcantarillado	900	\$ 1.000,00	\$ 1,1	
Aseo	900	\$ 2.500,00	\$ 2,8	

Energia	900	\$ 537,65	\$ 0,6
Total Costo Unitario		\$ 150.725,30	\$ 167,47

Cantidad	Costo Unitario mano de Obra			Valor	Costo
	Concepto	Unidades Pcc			
1	Amanda Marcela Martinez	900	\$	828.116,0	\$ 920,1
1	Empleado Inirecto 2	900	\$	828.116,0	\$ 920,1
1	Empleado Inirecto 3	900	\$	828.116,0	\$ 920,1
Total Costo Unitario				\$	2.760,4

Total Costos Fijos	\$	31.338.551
Total Costos Variables	\$	1.869.541
Costo Total	\$	33.208.092
Costo Variable Unitario	\$	2.928
Margen de Ganacia		10,0%
Precio de venta	\$	3.221

5.3 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN.

CANAL DE MARKETING INDIRECTO:

Jabón Luisa maneja un marketing indirecto en cuanto a sus consumidores ya que se distribuye en almacenes de cadena, casa naturistas y tiendas de barrio.

5.4 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

Publicidad: medios radiales, volantes y el voz a voz.

Promoción de ventas: promociones y descuentos en fechas especiales.

Relaciones públicas: red social como Facebook, Instagram, páginas web.

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	OBJETIVOS	COMO	QUIEN	CUANDO	DONDE	VALOR
PRODUCTO	Innovar con un producto de calidad, diseño, variedad, tamaño, garantías, devoluciones durante el primer trimestre del año 2021.	Implementando estrategias como la publicidad del producto para darlo a conocer y así satisfacer una necesidad	Equipo empresarial (operarios de producción y diseñadores)	Teniendo en cuenta los objetivos que se pretenden alcanzar se realizará durante los tres primeros meses del año 2021 con una semana de	Municipios de Tuquerres como mercado meta.	Horas laboradas del diseñador el cual está en un valor de 30000 días laborados para un total de 450000 mensual

Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón

				anterioridad		
PRECIO	Ser competitivo en el mercado ofreciendo un producto al alcance del bolsillo del cliente periodo 2021.	Haciendo un estudio de mercado, con el fin de dar solución al problema.	Equipo empresarial y consumidores	En un periodo de 1 año para poder fidelizar a los clientes.	Municipio de Tuquerres mercado meta	El precio para cada jabon será de 3.100, si vendemos 20 jabones diarios la utilidad será de
PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN	Dar a conocer el producto mediante importantes medios como paginas web, promoción en redes sociales.	Crear alianzas estratégicas, relaciones públicas, publicidad etc.	Equipo empresarial	Tres veces al mes	Municipio de tuquerres ciudades de la región	indefinido

6. DESARROLLO DE MARCA

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
<p>DIAGNÓSTICO DEL MERCADO</p>	<p>a) Identificación del sector: nuestra línea pertenece al sector productivo, ampliamente reconocido y distinguido en el mercado.</p> <p>b) Identificación marcas en competencia: protex, Palmolive, rexona, Johnson .dove, Neko,</p> <p>c) Soluciones principales y alternativas: brindar un producto con buena calidad elaborado con ingredientes netamente naturales que proporcionaran mayor seguridad, además con precios exequibles, y con un toque de elegancia ya que nuestro producto está elaborado con formas que le darán mayor presentación.</p> <p>d) Tendencias del mercado: nuestra tendencia es marketing verde, ya que para la elaboración de nuestro producto utilizamos materia prima natural y el proceso de elaboración es artesanal por cuanto no contaminamos el medio ambiente.</p> <p>e) Arquetipo de la marca:</p> <p style="text-align: center;">Nuestro arquetipo de marca es el EXPLORADOR</p> <div style="text-align: center;">  </div>	<p>Rangos:</p> <p>A:Excelente</p> <p>B:Muy bueno</p> <p>C:Bueno</p> <p>D: Necesita mejorar</p> <p>Resultado en cuanto al diagnóstico del mercado es muy bueno</p>

	<p>Ya que nuestro producto está basado en la innovación lo cual significa explorar nuevos retos ,salir de lo común y generar un producto que además de mantener una piel sana por las propiedades que contiene vamos a brindar con él un toque de elegancia al hogar por sus múltiples formas haciendo de nuestro producto único en el mercado</p>	
<p>REALIDAD ESTRATÉGICA DE LA MARCA</p>	<p>a) Percepción de las marcas de la competencia: según la investigación realizada las marcas Johnson , neko y protex son las marcas de jabón de tocador que tienen la más alta calidad según las consumidoras. mientras que las que tienen menor calificación, son camay, lux y Palmolive.</p> <p>b) Variables de neuromarketing: como es sabido el neuromarketing se especifica en las reacciones que tiene nuestro cerebro ante los estímulos es por eso que nuestro producto está elaborado y diseñado bajo los criterios de percepción como son una fragancia agradable, variados diseños, y sobre todo a un costo económico que le permita a nuestro cliente tomar la decisión de compra.</p>	<p>Resultado en cuanto a la realidad estratégica dela marca es muy buen</p>
<p>POSICIONAMIENTO</p>	<p>a) Top of mind: el cliente se basa en la</p>	<p>Resultado en cuanto al</p>

	<p>necesidad de adquirir un jabón como su implemento indispensable de aseo personal.</p>  <p>b) Top of heart: nosotros entendemos que un jabón es un elemento indispensable en el hogar por eso además de suplir esa necesidad hemos pensado en llegar a nuestros clientes con un producto nuevo que además de estar al alcance de todos por su bajo costo es también elaborado con productos netamente naturales los cuales tienen propiedades que permiten obtener una piel sana, humectada, con una fragancia agradable y además por su olor permitirá también un estado de relajamiento y por la variedad de formas que ellos tienen harán que nuestros clientes se queden complacidos con el producto.</p> 	<p>posicionamiento es excelente</p>
--	---	-------------------------------------

Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón

<p>REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR EN LA MARCA: jabón de tocador a base de cedrón elaborado artesanalmente, con diferentes figuras que permitirá además de obtener todos los beneficios para el cuidado de la piel un toque de elegancia en los hogares porque los diseños en los que son elaborados son decorativos.</p>	<p>Resultado frente a la realidad material de la marca es excelente</p>
<p>ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN</p>	<p>Acciones: las acciones tomadas para dar a conocer nuestro producto están basadas en la realización de una buena estrategia de publicidad y promoción dándonos a conocer por medio de páginas web, medios radiales, volantes, voz a voz</p>	<p>Resultado frente a las estrategias de comunicación es excelente</p>

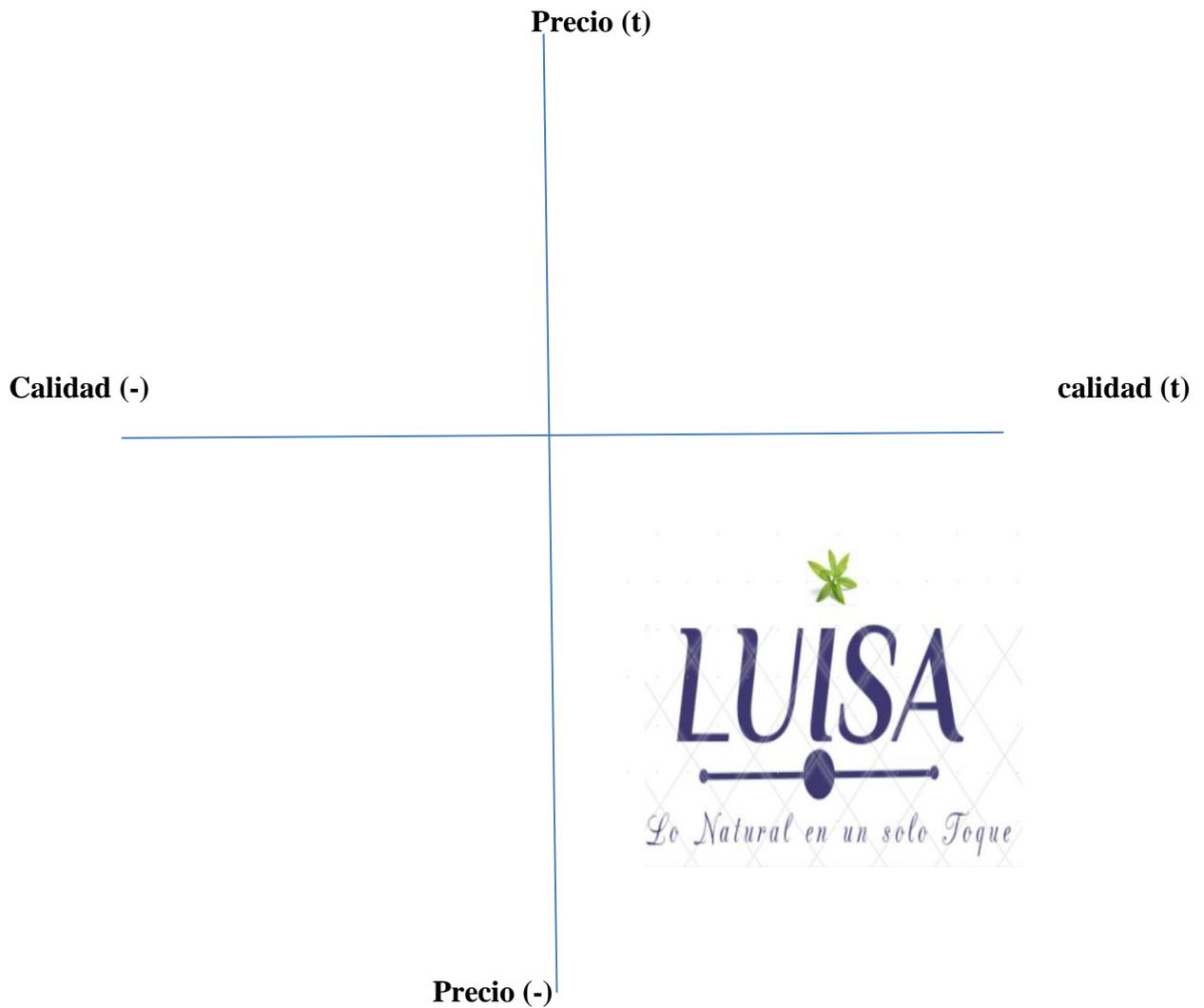
MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

NOMBRE DE LA IDEA

**JABON DE TOCADOR A BASE DE
CEDRON**

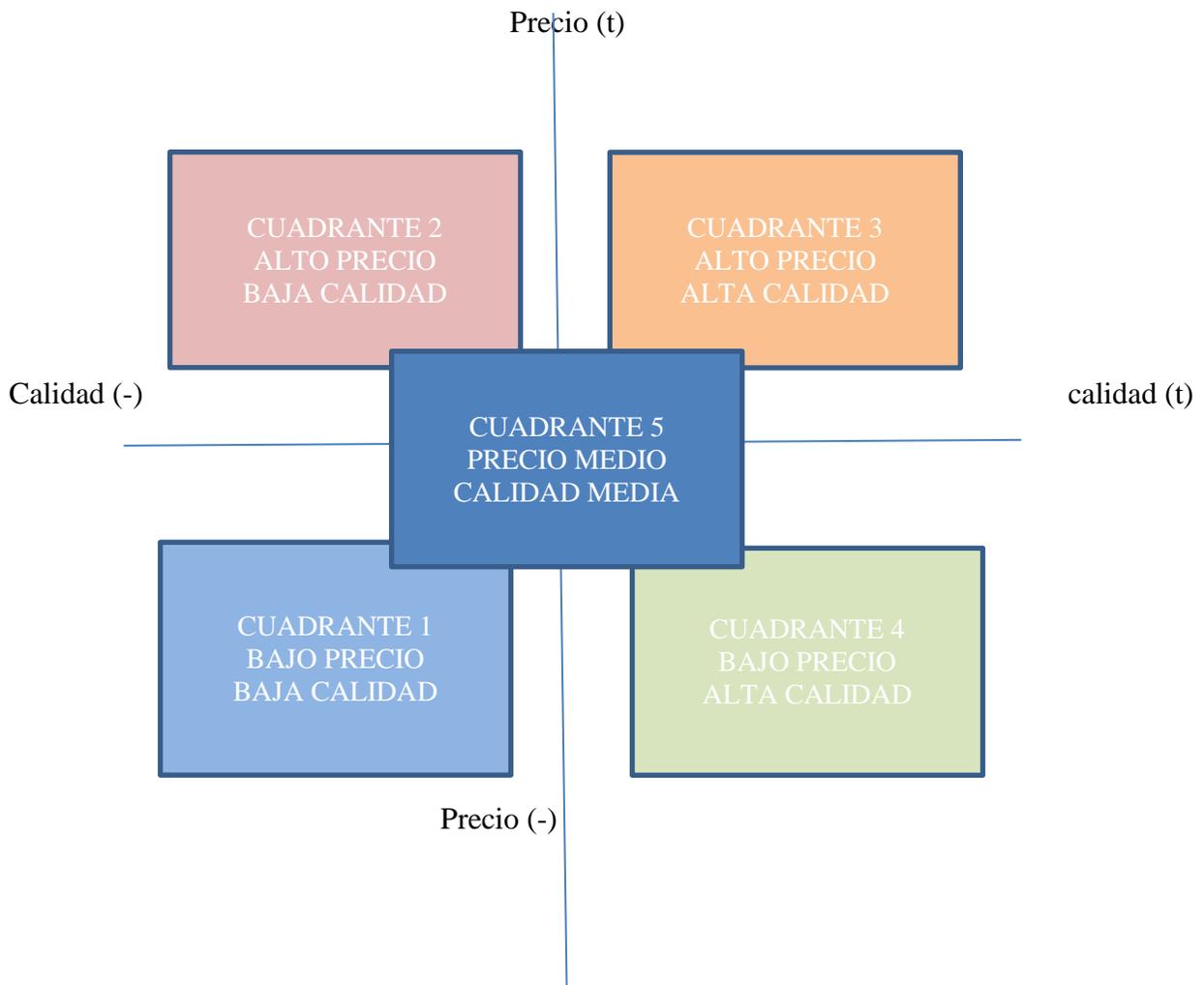
POSICIONAMIENTO DE
TOCADOR A BASE DE CEDRON

LA MARCA JABON DE



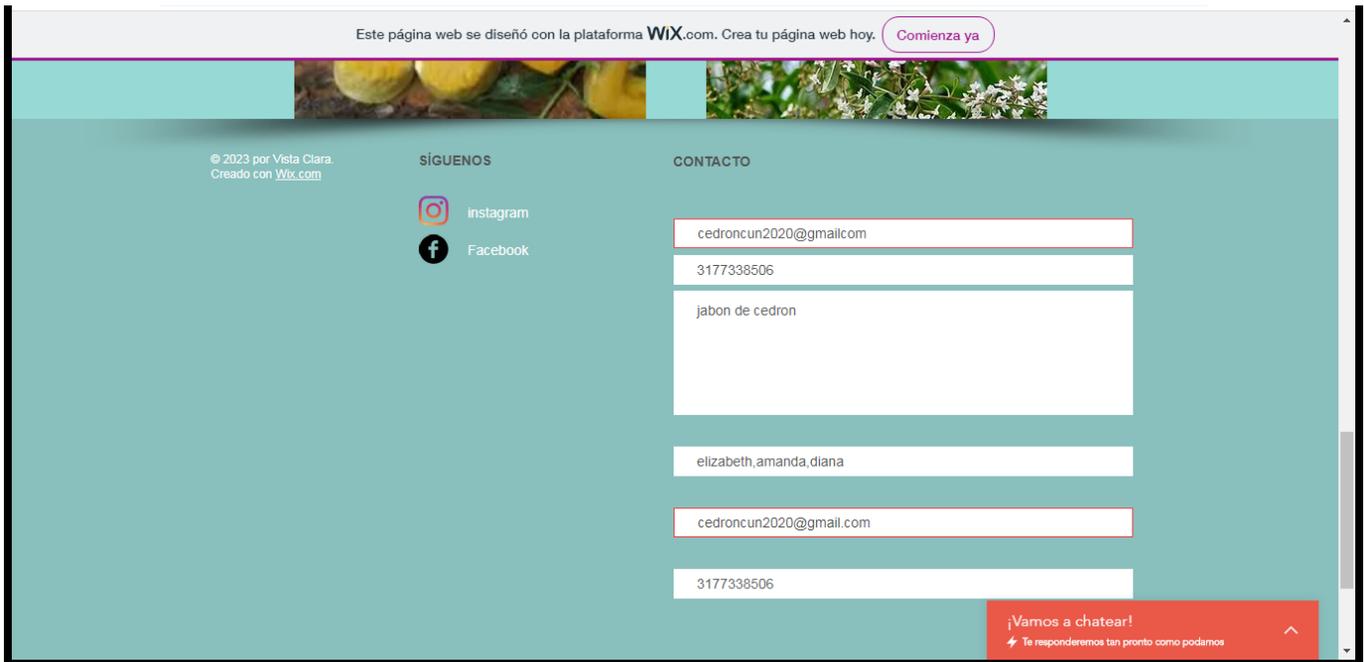
Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón

Jabones Luisa producto de innovación, elaborado especialmente para el cuidado de la piel y con un ingrediente que producirá un estado de armonía y tranquilidad por las propiedades que posee, esto hará que nuestro producto compita en el mercado con total seguridad y confianza por ello el posicionamiento es el óptimo ya que va a competir con un bajo precio puesto que la materia prima que utilizamos para su elaboración es de fácil adquisición y costos moderados y además es un producto de alta calidad por sus componentes que como mencionamos anteriormente son naturales y esto traerá una confianza a nuestro cliente.



7. MARKETING DIGITAL

LANDIN PAGE



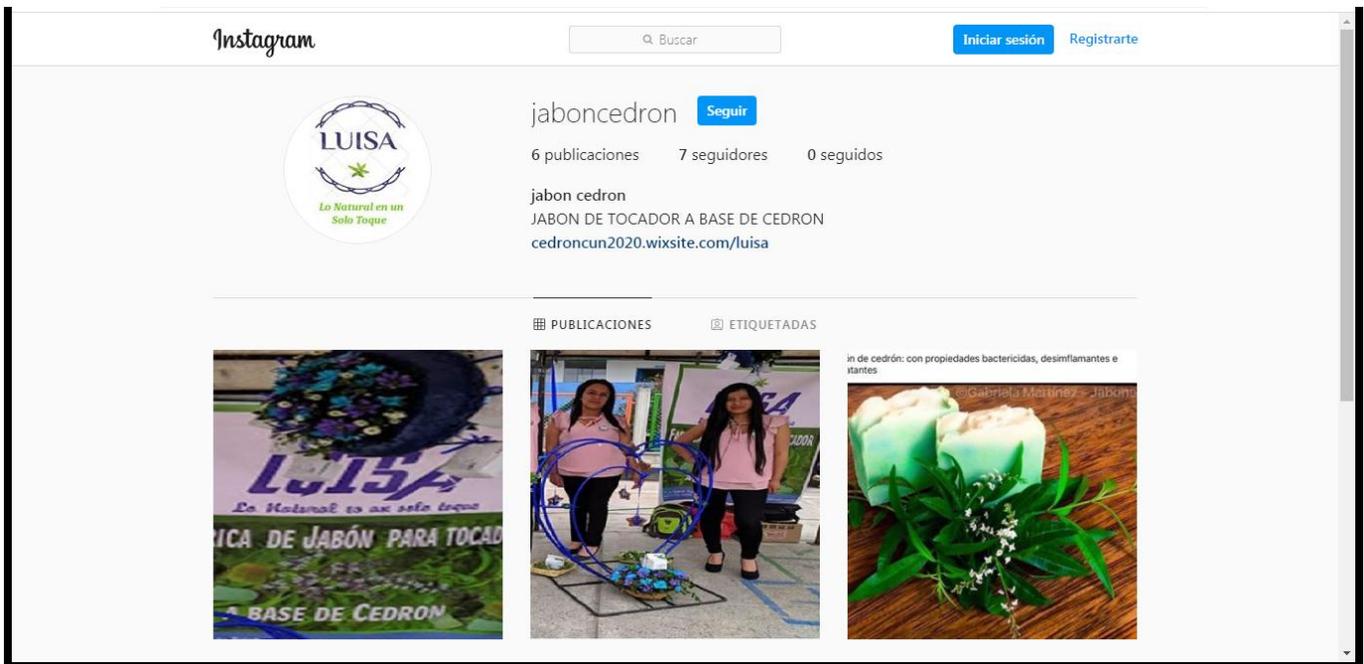
Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón

La herramienta digital que usamos para promocionar nuestro producto son las redes sociales como Facebook e Instagram, las cuales nos permitirán interactuar con los demás, y así crear comunidades.

<https://www.facebook.com/jabon.cedron.5>

<https://www.instagram.com/jaboncedron/?hl=es-la>

<https://cedroncun2020.wixsite.com/luisa>



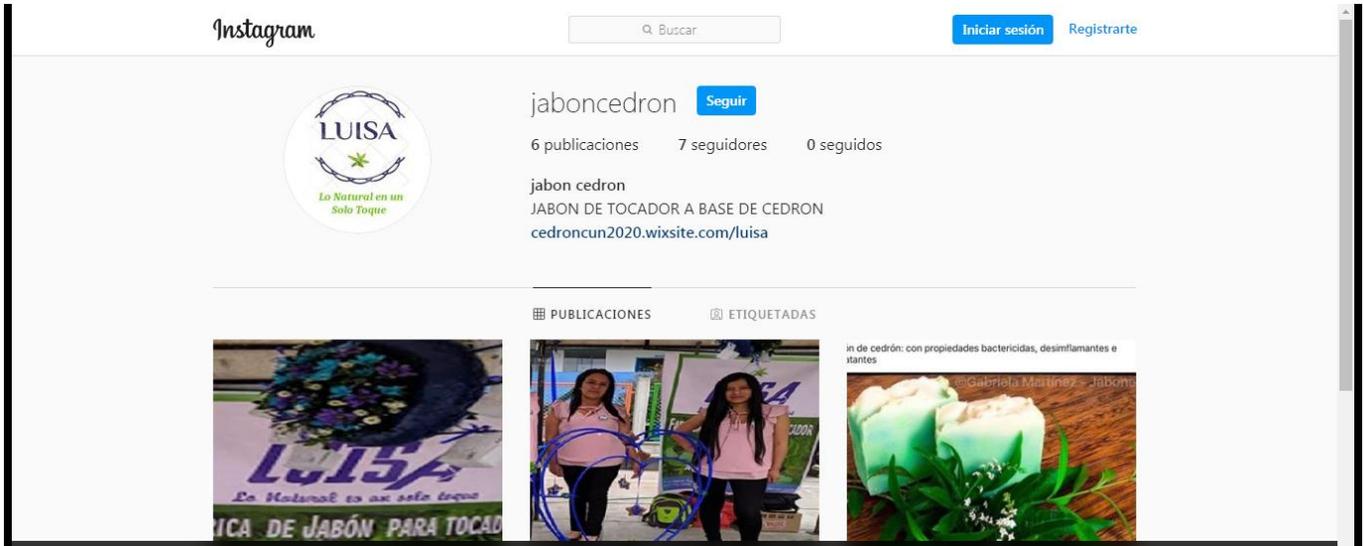
Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón



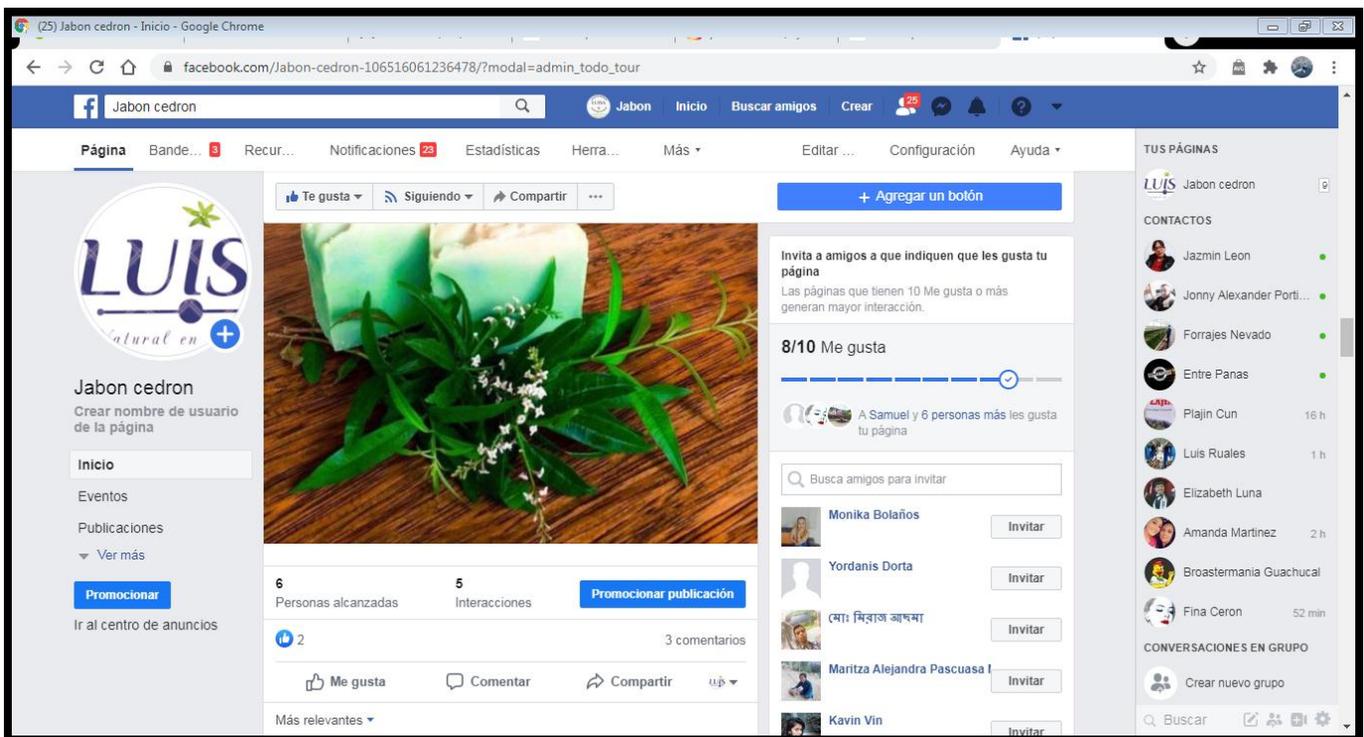
8. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL



Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón



9. METRICAS CLAVE



CAC= 1000000/50= 20000

LTV= 200000*7= 1400000

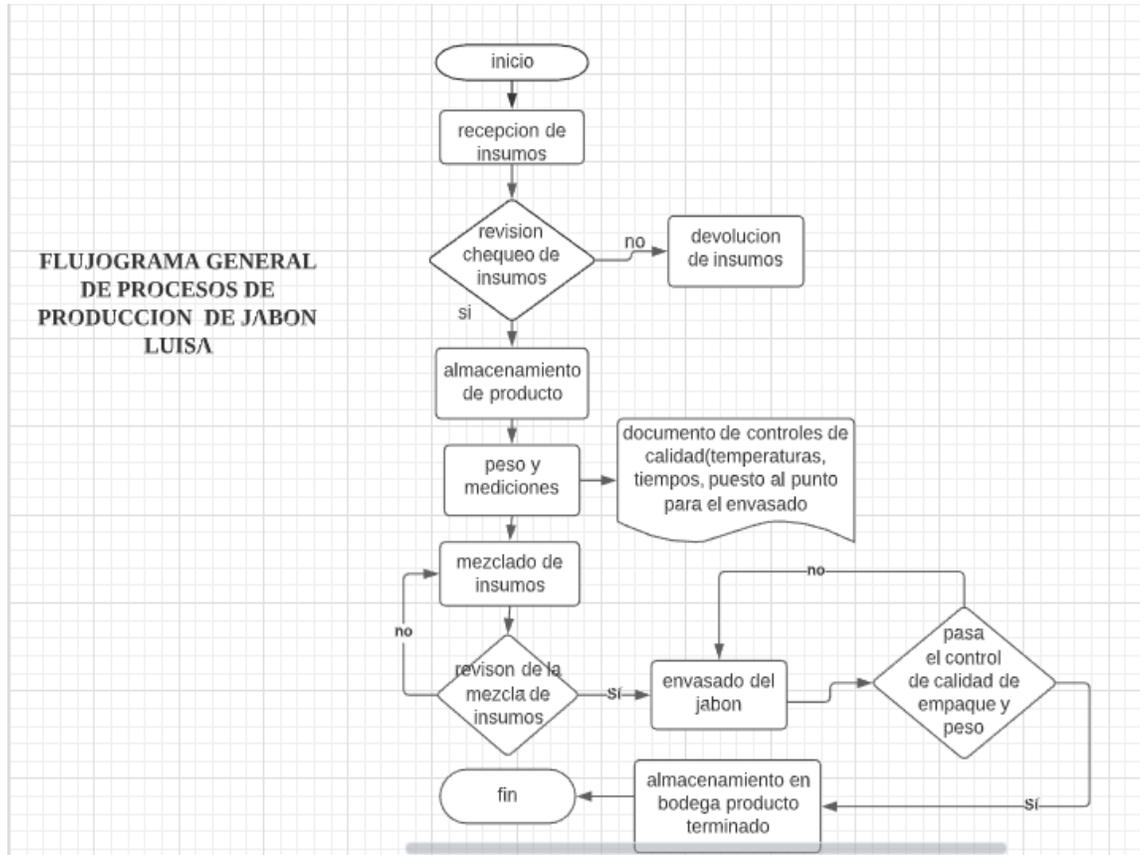
10. ESTUDIO TÉCNICO 1

FICHA TÉCNICA

	JABON LUISA
FICHA TECNICA JABON DE TOCADOR LUISA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	
JABON LUISA	
COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE	
El producto está compuesto de esencias naturales (sumo de cedrón, hojas de cedrón) glicerina, cera de abeja, productos netamente naturales los cuales humectan tu piel, además está libre de químicos.	
PRESENTACIONES COMERCIALES	
La presentación del jabón de tocador es en barra el cual se presenta por 1 unidad en una caja de cartón reciclable, estampada con la marca del jabón	
TIPO DE ENVASE	
Caja de cartón reciclable	
MATERIAL DE ENVASE	
Carton reciclable	
CONDICIONES DE CONSERVACION	
Almacenese en un lugar adecuado a una temperatura ambiente, realizar rotacion del producto según numero de lote (consumir producto mas antiguo primero), mantener fuera del alcance de los niños.	

TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)
En primer lugar se hace la recolección de los mejores insumos teniendo en cuenta la calidad y cantidad en segundo lugar se mezclan los insumos (glicerina, cera de abeja, esencia de cedrón, hojas de cedrón secas) y por último se revisa la mezcla hasta que quede en su punto para luego ser llevados a los distintos moldes y en un tiempo de espera de 2 horas estarán listos para ser envasados.
PORCIÓN RECOMENDADA
La porción recomendada no aplica ya que es un producto que es 100 % natural y no afecta la piel y la salud si se llegase a usar más de lo normal.
PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO
GRUPO POBLACIONAL
Mujeres entre las edades comprendidas entre los 25 y 64 años de edad

Factibilidad de una empresa productora de jabón medicinal de cedrón



1.7 Justificación

Este estudio se realiza con un fin de aplicar lo a la realidad de un montaje de esta empresa la cual generará la oportunidad de crear empleo, alternativas de ingresos y determinar ventajas y desventajas que ofrece el municipio de Tuquerres para una industria dedicada a la producción de jabones de tocador de plantas medicinales a base de cedrón, demostrando que este proyecto es factible con una baja inversión.

Otro propósito que cumple este estudio es determinar que en Tuquerres no existen empresas dedicadas a la elaboración de jabón de tocador de plantas medicinales a base de cedrón o con similares características, establecer a quienes se dirige la venta de este producto, cuanto estarían dispuestos a pagar comparando con los precios de la competencia teniendo en cuenta que el jabón de tocador tendrá un valor agregado ya que será de uso decorativo.

La creación de esta empresa dedicada a la elaboración de jabón de tocador beneficiará en general a la comunidad del municipio de Tuquerres, ya que el montaje generara empleo para las personas que van a ser contratadas directamente en la elaboración y administración, además creara empleo indirecto para las comerciantes que distribuyen y venden el producto, igualmente a los proveedores de los insumos necesarios para la fabricación de este producto.

Este estudio será útil para estudiantes de semestres posteriores de la corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN como un marco referencial para proyectos similares al que se está desarrollando, los integrantes de este estudio se beneficiaran con el estudio académico y técnico que brinda el planteamiento de un proyecto, al igual que brinda un aporte positivo para el desarrollo del municipio de Tuquerres.

Por ultimo con este proyecto se pretende lograr que arroje información verídica, confiable, la

cual ayude a desarrollar el montaje de esta posible idea de negocios en la que se quiere conseguir, por parte de los participantes, que se convierta en un proyecto de vida y a largo plazo en un sustento económico, esta idea pretende iniciar con un producto pero a medida que crezca la empresa, fortalecer el portafolio de servicios.

1.9 Delimitación.

1.9.1 Espacial. municipio de Tuquerres.

1.9.2 Temporal. Periodo 2019

BIBLIOGRAFÍA

(Libro-del-herborista-aloyisia-citrodora-cedrón)

(<https://www.elspectador.com/cromos/estilo-de-vida>)

<https://cedroncun2020.wixsite.com/luisa>

. (<https://repository.ucatolica.edu.co>)

