



COLAVOCADO PJS

NILSON JOSE MORENO RODRIGUEZ

WILMER STIVEN BELTRAN BABATIVA

 @colavocadopjs

Wix.com

<https://wilmersocio24.wixsite.com/colavocadopjs>

COMPROMISO DE AUTOR

Nosotros WILMER STIVEN BELTRAN BABATIVA con cédula de identidad N°. 1000785209 de Bogotá y NILSON JOSE MORENO RODRIGUEZ con cédula N° 1143258090 de Bogotá, alumnos del programa académico CONTADURÍA PÚBLICA y NEGOCIOS INTERNACIONALES, declaramos que:

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.

Para mayor constancia firman:



WILMER STIVEN BELTRAN
C.C 1000785209

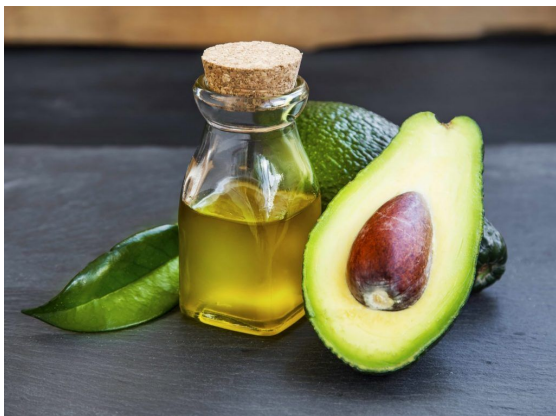


NILSON JOSE MORENO
C.C 1143258090

TABLA DE CONTENIDO

1. Idea de Negocio	Pág 4
2. Modelo de Negocio	Pag 6
3. Modelo de Negocio Ventas por Internet	Pág 7
4. Innovación Sostenible	Pág 8
5. Elaboración de productos	Pag 10
6. Campaña Marketing	Pag 12
7. Análisis del sector	Pag 13
8. Fuerzas de Porter	Pag 15
9. Marketing Mix	Pag 19
10. Estrategias de precio	Pag 21
11. Objetivos Smart	Pag 24
12. Desarrollo de marca	Pag 25
13. Estrategia de Marketing Digital	Pag 26
14. Métricas clave	Pag 31
15. Estudio Técnico	Pag 33
16. Estudio Tecnico II	Pag 39
17. Capacidad de producción	Pag 42
18. Estudio Técnico III	Pag 43
19. Lanzamiento Producto Mínimo Viable	Pag 44
20. Bibliografía	Pag 45

IDEA DE NEGOCIO



El aguacate es una fruta rica en ácidos grasos y posee excelentes beneficios para la salud y altos nutrientes en vitaminas B, C, D y E. Además de minerales como el potasio y magnesio que ayudan a hidratar la piel y el cabello, además de esto tiene unos excelentes beneficios para la piel entre ellos combatir las estrías, arrugas y celulitis por ser rico en vitamina C, que ayuda

en la metabolización del colágeno, sustancia que le da firmeza a la piel. Este producto cumple con las características fundamentales para la creación de nuestros productos de belleza.

¿Cual es el producto o servicio ?

Son productos de belleza estética a base de un fruto Natural como lo es el aguacate obteniendo grandes beneficios nutrientes y saludables para varias partes del cuerpo como el cabello y la piel en hombres y mujeres.

¿Quién es el cliente potencial ?

Nuestros clientes potenciales a nivel de puntos de distribución se encuentran direccionados a los Spa y Distribuidoras de Belleza nivel Nacional e internacional, Adicional, hombres y mujeres jóvenes entre los 15 y 30 años de edad cubriendo la necesidad de molestias o imperfecciones generadas por el Acné, la resequedad de la piel y caída del cabello. Y además personas entre los 31 y los 65 años de edad cubriendo necesidades como elasticidad, envejecimiento de la facial (arrugas), pérdida de nutrientes, falta de brillo y resequedad capilar.

¿Cual es la Necesidad ?

Satisfacer los problemas generados por el Acné, el envejecimiento facial, falta de nutrientes tanto para la piel como para el cabello y resequedad capilar y como primordial satisfacer y motivar la autoestima de cada uno de nuestros clientes.

¿Como ?

Creando a través de este Fruto varios productos de belleza Naturales como cremas Humectantes para manos y cuerpo, aceites esenciales para la piel , mascarillas, geles exfoliantes, acondicionadores capilares entre otros, con el fin de crear un kit personal.

¿Por qué lo preferirán ?

Por que hoy en día es tendencia el cuidado de la piel y del cuerpo como parte esencial de verse y sentirse bien generando felicidad y autoestima de acuerdo a cada una de las necesidades que presente cada una de las personas dentro de nuestro clientes potenciales, además de encontrar un kit completo de productos que cubren cada una de sus necesidades con una de las materias prima más esperanzadores de colombia, y con uno de los procesos de aplicación como si fuera una figura casera hará de nuestros clientes una marca confiable



MODELO DE NEGOCIO

SEGMENTO

¿Quiénes son los clientes?

Spas – Distribuidoras de belleza
– Hombres y mujeres entre 15 y 30 años – Hombres y mujeres entre los 31 y 65 años

¿Cuál es la propuesta de valor?

Satisfacer los problemas generados por el Acné, el envejecimiento facial, falta de nutrientes de la piel como para el cabello y resequedad capilar y como primordial satisfacer y motivar la autoestima del cliente.

¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?

La materia prima para realizar el kit de belleza a base de aguacate y el proceso para realizar cada crema, tratamiento, champú y mascarilla.

¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

Estos costos se dividen por producto, pero si el cliente compra el kit completo el costo de producción estaría alrededor de los 40.000 pesos.

¿Cómo se entrega la propuesta de valor?

Se entrega mediante un pedido por la página que tenemos y por llamada, si el pedido excede los 10 kits el envío será totalmente gratis.

¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?

Se espera ganancias por medio de las distribuidoras de belleza y los Spa ya que son lugares en donde se mantiene una proyección de clientes.

¿Cómo puede ser sostenible?

El aguacate es un producto natural que se cultiva toda la época del año y tiene grandes beneficios y además de eso las cascaras y semillas sirven para nuevas cosechas de cultivos de aguacate.

¿Cómo se puede generar relación con los clientes?

Para los Spa y Distribuidoras de belleza se les dará un descuento del 10% si compran más de 15 kits al mes. Y además de eso una asesoría completa de la aplicación de los productos.

¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar?

Se pueden generar alianzas con empresas de cosméticos y páginas web, para que nuestro kit sea reconocido hasta en tiendas o supermercados de gran magnitud.

Long Tail se basa en una idea simple: vender menos de más y ofrecer una amplia gama de productos especializados que, por separado, tienen un volumen de ventas relativamente bajo, pero sumados, pueden llegar a abarcar una porción bastante significativa.

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

Presentando un producto que al visualizar tome toda su atención en cuanto a la presentación, principalmente que sea distribuido en . Estos serán apoyados por la información de cuñas radiales, comercial televisivo, que ayude con el promocionamiento y recordación visual continua y obtención de nuestros productos, Hipermercado, Supermercados y Autoservicios, Supermercado Cadena, Despensa, Mercados y Almacenes, Distribución y venta de productos cosméticos, Farmacias.

Que cumpla con las necesidades del cliente en el momento de presentar sus características y beneficios del producto impulsados por la página web, donde mostraremos un espacio para los comentarios respecto al producto satisfactoriamente que tendremos como positivo y al perfeccionamientos del producto.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

- Que sea fácil la compra pagos contra entrega, tarjetas crédito y débito, envíos, aliándose con empresas reconocidas (servientrega ,efecty,etc), y plataformas como; walmart, wish, mercado libre, olx, y demás oportunidades que el mercado ofrezca.
- Presentación de catálogo, precios y ofertas.

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

El cliente realizará el diligenciamiento de un formulario donde nos indique información básica,dirección Teléfono,nombre completo y horarios disponibles para la entrega y un espacio para la solicitud de su pedido .

Medios de pago: pagos contra entrega, tarjetas crédito y débito

3. Innovación Sostenible

¿El producto tiene un ecodiseño? Ecodiseño productivo;

3.1.1 Agua

No se utiliza gran cantidad de agua el 60% será la proyección para la producción de este espectacular kit ya que las propiedades son el 74,24% de 1 fruta de aguacate, sin embargo para la línea de primera producción de la línea de nuestros productos, serían de la siguiente manera shampoo, tratamiento, mascarilla, en presentación de 500ml la crema facial, mascarilla facial de 100 ml, aceite para el cuerpo 100ml y para la producción de sembrado de aguacate se utiliza agua reciclada de las lluvias por parte de los agricultores colombianos situados en el Quindío o en su defecto la extracción de los ríos cercanos a los cultivos de las regiones cercanas.

3.1.2 Energía

Se reducen el consumo de energía a mayor cantidad de producción diaria con equipos industriales certificados;

- Máquina de lavado industrial.
- Molino de martillo industrial.(trituration del aguacate)
- Marmita industrial a gas y eléctrica (cocción)
- Máquina de envasado industrial.

Medio de transporte utilizado para la movilidad y compra de las máquinas para producción del producto :

Alquiler de Montacarga



Alquiler de Camion grande transporte pesado



Esto implica la inversión de paneles solares para la autoprovisión de luz, amigable con el medio ambiente y reducción de costos a futuro.

3.1.3 Materias primas

La producción se da mediante los agricultores colombianos aprovechando la mano de obra de calidad y la ubicación de los cultivos para el desarrollo capital de la zona productiva, de igual forma el manejo de químicos agrónomos para las plagas por parte de nuestros proveedores de materia prima.



No se manejan productos químicos dentro de la elaboración de nuestro productos ya que están hechos a base de productos 100% Naturales.

Utilizamos un empaque en vidrio y envase plástico biodegradable el cual es amigable con el medio

ambiente y un etiquetado sencillo en papel diseñado para este producto.

El embalaje es a base de cartón con etiquetado diseñado en el mismo.

Aplicando la política de cero plástico y a futuro aplicar la certificación Iso 14.000



Elaboración de crema facial



- Puré de aguacate
- Aceite de Almendras
- Aceite de Rosas
- Cera de Abeja
- Capsulas vitamina E

Elaboracion Shampoo para el cabello



- Aguacate
- Jabón Líquido Neutro
- Zumo de Limón
- Aceite de Oliva
- Agua

Elaboración Tratamiento Capilar

- Pulpa de aguacate
- Huevo
- Miel
- Aceite de Oliva



Elaboración Mascarilla Facial



- Pulpa de aguacate
- Zumo de limón
- Aceite de Oliva

Para las actividades de Marketing :

Elaboración de campaña

Elaboración de página Web

Elaboración de tarjetas y volantes

Elaboración de Catálogo y Bloshor

Eventos Cosméticos (Muestras, días especiales para consentir a nuestros clientes)



3.1.4 Emisiones

Dentro de las emisiones tenemos el proceso de cocción del aguacate para la producción del aceite en grandes cantidades por medio de la máquina industrial Marmita. Es por ello que la incentivación y explotación de aguacate promueve la siembra de cultivos y así proporcionar más oxígeno.

El sector de la dermatología es uno de los más concienciados con un gran número de iniciativas desplegadas reduciendo la huella de carbono en dermatología con la medidas que

se están llevando a cabo se reducen en apostar por una mayor eficiencia en el consumo de los recursos energéticos, reducción de la producción de residuos, optimizar la logística y la distribución, recurrir a materiales Naturales y que faciliten su reciclaje promoviendo la producción de productos biodegradables, Naturales y amigables al medio ambiente.



En el uso de nuestros productos, también podemos influir, escoger productos naturales sin derivados del

petróleo de difícil degradación en la naturaleza, productos a base de ingredientes naturales y envasados de forma sostenible que faciliten y promuevan el reciclado son algunas de las cosas a tener en cuenta a la hora de escoger un productos para el cuidado de la piel, el cuerpo, y el cabello.

3.1.5 Residuos

Se espera que a futuro dentro de los proceso de producción a futuro se aproveche al máximo el aguacate y todos sus atributos;

La cáscara será residuos para abono a las plantas del cultivo de los proveedores y La semilla del fruto será utilizada como planta de cultivos y como una nueva línea de producción de Té, esto conlleva a la utilización de todos los recursos proveídos por la naturaleza y puesta en ella.

3.2 Campaña de Marketing



Nuestra campaña de marketing, será un por medio un plan piloto enfocado a la demostración de nuestra línea de productos pero sin duda mostraremos las propiedades que el aguacate tiene en la piel y en el cabello, esto con fin de educar la cultura consumista de productos naturales.

4 ANÁLISIS DEL SECTOR

Estrategia Oceano Azul

4.1 Identifique quién es su competencia

Importante conocer acerca de los negocios que se desarrollan en el mismo nicho de mercado que el nuestro ya que de eso depende cuantos clientes vamos a tener y qué estrategias son las apropiadas para nuestro negocio.

Lo primero es vivir la experiencia de ser un cliente de nuestra competencia de esta manera conoceremos realmente la calidad o baja calidad de sus productos o servicios

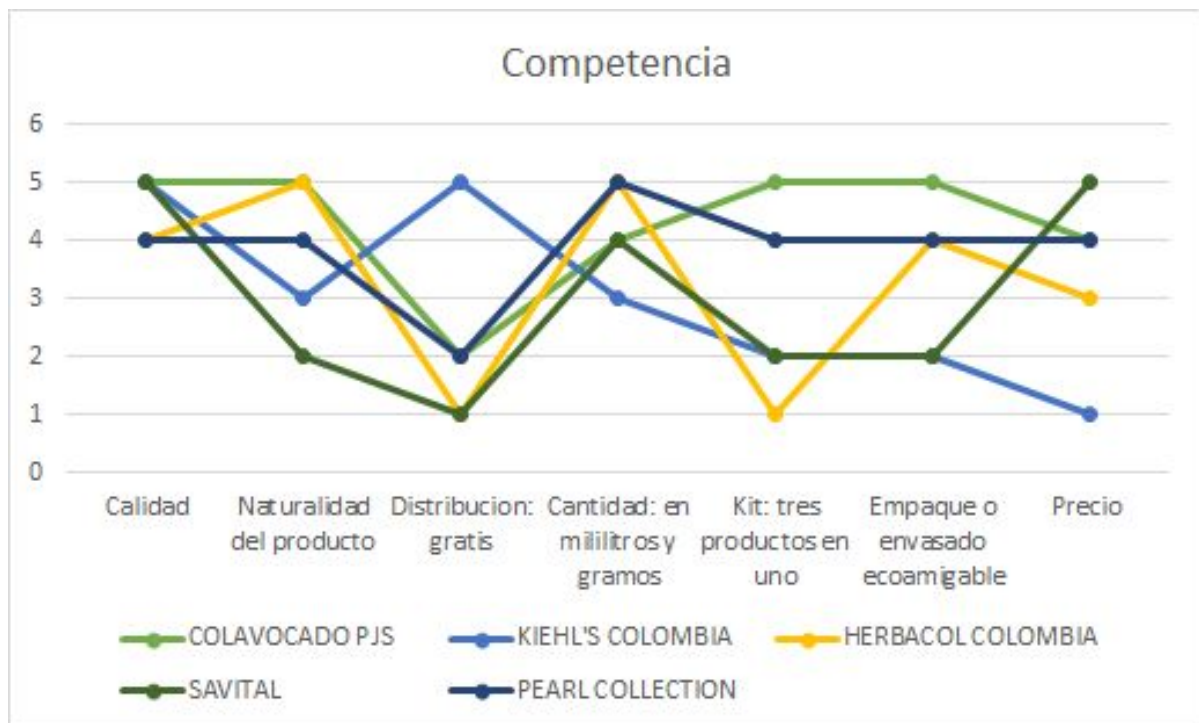
Listar los competidores realizando un estudio de debilidades y fortalezas luego del listado validar los competidores principales identificando cual es su producto que más rota que es lo que llama la atención de su producto realizando la compra de cada uno de sus productos utilizarlo y probarlos para fortalecer aún más nuestro producto con las falencias de los productos de los competidores.

realizar un acercamiento a los clientes que frecuentan a nuestros competidores e identificar qué es lo que llama la atención del cliente en los productos de nuestra competencia aun así validar que encuentran en cada producto que haga falta para fortalecer el nuestro con las necesidades que no encuentran los clientes en el producto del competidor.

Competencia:

- 1. Kiehl's Colombia**, esta compañía hace productos naturales para la piel, entre ellos cremas de aguacate y mascarillas.
- 2. PEARL COLLECTION**, esta compañía realiza tratamientos capilares y mascarillas a base de aguacate.
- 3. HERBACOL COLOMBIA**, esta compañía tiene un producto también a base de aguacate y es un tratamiento capilar, con aceite de aguacate y keratina.
- 4. SAVITAL**, esta marca distribuye champú para la hidratación capilar y contiene sábila y aguacate.

	Calidad	Naturalidad del producto	Distribucion: gratis	Cantidad: en mililitros y gramos	Kit: tres productos en uno	Empaque o envasado ecoamigable	Precio
COLAVOCADO PJS	5	5	2	4	5	5	4
KIEHL'S COLOMBIA	5	3	5	3	2	2	1
HERBACOL COLOMBIA	4	5	1	5	1	4	3
SAVITAL	5	2	1	4	2	2	5
PEARL COLLECTION	4	4	2	5	4	4	4
ESTRATEGIA	Mantener	Mantener	Crear	Incrementar	Mantener	Mantener	Reducir



4.2 ANÁLISIS DE PORTER O 5 FUERZAS PORTER

4.2.1 Poder de negociación con los clientes.

Las exigencias que los clientes nos impondrán indirectamente cuando el éxito de nuestras ventas se vean reflejadas en un aumento considerado de utilidades a futuro, es por ello que debemos estar preparados siempre a las exigencias. aumentaremos el reconocimiento de nuestra marca por medio de publicidad en youtube y en páginas de visitas populares en la web actuales como avisos informativos del kit de Colavocado PJS.

Aumentaremos la producción si los clientes aceptan la línea de cuidado de nuestros productos, esperamos se estime una buena aceptación de compra, Los márgenes de beneficio en cada uno de estos segmentos demuestran notablemente el poder de compra y cómo los clientes especiales pagan precios diferentes en función de su poder de negociación, las ofertas serán la clave para la exclusividad de la marca que proveemos a esos clientes ya sean directos desde la página web, o por medio de la venta de productos a los distribuidores finales; Hipermercado, Supermercados y Autoservicios, Supermercado Cadena, Despensa, Mercados y Almacenes, Distribución y venta de productos cosméticos, Farmacias

4.2.2 Poder de negociación con proveedores.

En este punto vamos a presentar actividad con todos los los proveedores de las materias primas ya que no somos productores de envases, embalaje, etiquetas, Aguacate, Jabón Líquido Neutro, Zumo de Limón, Aceite de Oliva, Miel, Huevos, Almendras, algunos de estos productos no no tienen ningún poder de negociación sobre la fijación de precios por este motivo; los proveedores de esta industria son relativamente débil, pero sin embargo los que tienen mayor influencia en nuestros productos terminados será de mayor confidencialidad, manejaremos contratos de producción y aprovecharemos los mejores precios y las altas sobreproducción que el mercado ofrece para que este afecte menos en el producto final, esto tendrá como beneficio un buen precio de venta aceptable en el mercado, aunque se anhela que en el futuro podamos producir todas nuestras materias primas para que así tengamos por lo menos un 80% de esta finalmente.

4.2.3 Amenazas de productos sustitutos.

El aprovechamiento de información de los productos actualmente es un tema a favor, es por ello que consideramos los siguientes para cada unos de nuestro de kit de belleza;

CHAMPÚ

- ★ Shampoo en sachet
- ★ Jabones

- ★ frutas naturales

Aceite a base de aguacate

- ★ Aceite de coco
- ★ Aceite de jazmín
- ★ Cremas corporales

TRATAMIENTO

- ★ Sábila
- ★ Tratamientos artesanos en casa frutas y vegetales.
- ★ Mascarillas naturales a base de frutas y vegetales

CREMA CAPILAR

- ★ Shampoo en sachet 2 en 1 con crema
- ★ tratamientos
- ★ Aceites capilares.

CREMA FACIAL

- ★ Mascarillas naturales a base de frutas y vegetales
- ★ Productos eléctricos como; extractores de espinillas, foreos, etc.
- ★ Jabones antibacteriales y faciales.

En la mejora para contrarrestar estas amenazas indirecta a nuestros productos, se parte desde la creación de un stand en los supermercados donde no sean mezclados con otros productos hasta ofrecer todos los productos a un buen precio, sin duda no olvidaremos las ediciones en menores cantidades como Sachet en todos los productos de esta espectacular línea. para ellos será un coste menor y más asequible para ese cliente que no logre comprar la edición tamaño normal.

4.2.4 AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES. pendientes nuevos competidores traerán una mayor capacidad apalancando en las características existentes en el mercado y el deseo de adquirir participación en este reduciendo la rentabilidad del sector;siendo necesario que los competidores actuales desarrollen ventajas frente a nuevos entrantes

en este caso un proyecto de inversión de innovación,fuerzas de porter,propuesta de valor modelo de negocio SPA a domicilio con cada uno de nuestros productos servicios para todas las edades y sexos con el fin de brindar una experiencia de descanso y relajación sin salir de su casa pero como si no estuviera en ella.

4.2.5 RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

Estudio a la competencia y al mercado, así como el estado actual de la empresa de como turistas extranjeros interesados en productos naturales estéticos que ofrece calidad y excelentes resultado en este punto se puede competir directamente con otras empresas en el exterior .

Busca satisfacer las necesidades y deseos estéticos para hombres y mujeres, ofreciendo un buen servicio y los mejores precios del mercado con el respaldo de un talento humano comprometido e integralmente capacitado, con la confianza de nuestros productos entregando bienestar y rentabilidad al adquirir nuestros productos.

Una efectiva entrega de un amplio surtido de productos estéticos que demandan los consumidores de spa y distribuidora de belleza con condiciones comerciales competitivas y eficientes del mercado.

Marketing Mix

- **Estrategias de Producto para Clientes**

Características del Producto

Núcleo: Colavocado PJS es una línea de productos de belleza a base del prestigioso y cultivado aca en Colombia, el aguacate, con cierto tipo de vitaminas que tienen nuestros productos. El producto de la mascarilla facial es de color verde clarito y contiene zumo de limon, aceite de oliva y y pulpa de aguacate. El producto del Champu es de color verde clarito, donde tendra beneficios para el cuero cabelludo ya que incluye jabon liquido neutro, zumo de limon aceite de oliva, agua y aguacate.

El producto de la crema facial es de color blanco ya que contiene vitaminas para el rostro y las arrugas, entre ellas es elaborado por Puré de aguacate, Aceite de Almendras, Cera de Abeja, Capsulas vitamina E y Aceite de Rosas.

El último producto es el Tratamiento capilar, donde nutre y ayuda a crecer directamente desde la raíz las fibras con vitaminas nuevas para el cabello, dentro la elaboración se encuentra Pulpa de aguacate, Huevo, Miel y Aceite de Oliva.

Calidad: El aguacate, según la revista VOGUE la empresa más conocida por sus maquillajes, moda y demás productos y servicios de belleza afirma que este producto natural tiene muchos beneficios en la piel del ser humano, ya que es cultivado en tierra y además de eso contiene ácido linoleico y linolénico los cuales ayudan a que la piel tenga una apariencia sana y con un tono uniforme. Estos ácidos ayudan a curar afecciones en la piel como dermatitis, acné, psoriasis, y resequedad o la piel con arrugas.

Envase: Estos productos serán almacenados en recipientes acordes a su fin, la mascarilla facial, en un recipiente fuerte de pasta con características físicas redondas y con un fuerte sellado de tapa. Para el champú, se tendrá un recipiente de vidrio el cual será largo y con una gran facilidad de abertura, además con sellado en la tapa. La crema facial es un tarro de pasta con un tamaño de 500ml y con dispensador de crema y por último el tratamiento facial el envase es de vidrio y con un tamaño de 350ml donde la tapa es en vidrio y el sellado es

especial con vinipel grueso. Cabe aclarar que estos productos son almacenados en un refrigerador de -20 grados centígrados, para que se refrigere muy bien el producto del aguacate.

Diseño: La forma de los productos es acorde con la cantidad de cada producto en cada recipiente, vamos a tener recipientes desde 100 ml de capacidad hasta 500 ml de capacidad, es decir que la forma de estos productos van a ser redondos o semi redondos y cilíndricos. Además de eso el diseño y las etiquetas de los envases serán blancos con puntos verdes, para representar el color del aguacate y por supuesto la marca de la empresa Colavocado PJS irá en la parte superior y central.

Servicio: Al momento de que el cliente ya tenga el producto en sus manos se le hará una asesoría virtual o presencial de cómo, cuanto y donde debe aplicarse el producto, que conozca el producto y se familiarice, además una explicación breve de los beneficios que ese producto le va generar en cierto tiempo. Y además realizaremos una postventa cada mes para mirar como se ha sentido el cliente con nuestros productos.

- **Portafolio**

PORTAFOLIO			
ROL	 KIT COMPLETO	 2X3 GOLD	 SIMPLE
DONDE JUEGO	En las tiendas recomendadas donde están nuestros productos *Personas desde los 18 hasta los 65	Pague 2 y lleve 3 de cualquiera de nuestro catálogo de productos recomendados para su belleza.	Compra cada uno de nuestros productos con la etiqueta marcada, puedes acceder en el otro mes por una sorpresa de Colavocado PJS.
CUAL ES EL JUEGO	* Lleva 3 de los productos * Obten un descuento en el domicilio * Te lo llevamos a donde estes	*Lleva 3 productos *Adquiere un buen descuento *Cualquier forma de pago	*Compra cualquier producto *Todas las formas de pago *Premio sorpresa

- Estrategia de Precios

Costos de Producción de mis productos

Mascarilla Facial Colavocado PJM

Lote de producción diario: 15 productos diarios

+ Costo unitario de materiales	\$290.800
- Aguacate Hass Cantidad 45	\$225.000
- Zumo de Limón	\$35.800
- Aceite de Oliva	\$30.000
 Costo unitario mano de obra	 \$87.780
- Salario 3 trabajadores al día	\$87.780
 Costo unitario CIF	 \$8.000
- Energía	\$8.000
 COSTO TOTAL UNITARIO DE = PRODUCCIÓN	 \$25.772

Precio de este producto: 40.000

Champú Colavocado PJS

Lote de producción diario: 15 productos diarios

+ Costo unitario de materiales	\$435.800
- Aguacate Hass Cantidad 60	\$300.000
- Zumo de Limón	\$35.800
- Aceite de Oliva	\$40.000
- Jabón líquido neutro	\$50.000
- Agua	\$10.000
 Costo unitario mano de obra	 \$87.780
- Salario 3 trabajadores al día	\$87.780
 Costo unitario CIF	 \$8.000
- Energía	\$8.000
 COSTO TOTAL UNITARIO DE = PRODUCCIÓN	 \$ 29.053

Precio de este producto: 45.000

Crema Facial Colavocado PJS

Lote de producción diario: 15 productos diarios

+ Costo unitario de materiales	\$1'355.000
- Aguacate Hass Cantidad 75	\$450.0000
- Aceite de Almendras	\$300.000
- Cera de Abeja	\$250.000
- Capsulas vitamina E	\$220.000
- Aceite de Rosas	\$135.000

Costo unitario mano de obra	\$87.780
- Salario 3 trabajadores al dia	\$87.780

Costo unitario CIF	\$8.000
- Energía	\$8.000

COSTO TOTAL UNITARIO DE = \$96.719
PRODUCCIÓN

Precio de este producto: \$120.000

Tratamiento capilar Colavocado PJS

Lote de producción diario: 15 productos diarios

+ Costo unitario de materiales	\$569.500
- Aguacate Hass Cantidad 60	\$300.0000
- Huevo Cantidad 15	\$4.500
- Miel	\$225.000
- Aceite de Oliva	\$40.000

Costo unitario mano de obra	\$87.780
- Salario 3 trabajadores al dia	\$87.780

Costo unitario CIF	\$8.000
- Energía	\$8.000

COSTO TOTAL UNITARIO DE = \$44.352
PRODUCCIÓN

Precio de este producto: 65.000

- **Estrategia de Distribución**

El sistema de distribución de Colavocado PJS será directo e indirecto, ya que vamos a tener un mensajero para que entregue los pedidos diarios, es decir pago contra entrega y además de eso nos asociaremos a plataformas de entrega de domicilios como lo son Rappi, Domicilios.com, Pipe domicilio y Deliveroo, las cuales trabajarán en conjunto con nuestros productos, para ofrecerles a nuestros clientes una oportunidad de obtener el pedido rápido, donde el cliente lo necesite y así brindarles la asesoría que se merecen.

- **Estrategia de Comunicación**

Colavocado PJS es una empresa que se preocupa por que los clientes tengan una buena y asertiva comunicación con el producto y el vendedor, por eso escogimos el modelo de negocio de ventas por internet, donde tenemos una página web donde nos pueden escribir y comunicar sus pedidos, además de eso tenemos contenido específico con categoría de información productos de belleza para la piel y el cabello en Instagram.

Escogiendo el modelo **Long Tail**, Colavocado PJS captará a sus clientes presentando un producto que al visualizar tome toda su atención en cuanto a la presentación, principalmente que sea distribuido. Estos serán apoyados por la información de cuñas radiales, comercial televisivo, que ayude con el promocionamiento y recordación visual continua y obtención de nuestros productos, Hipermercado, Supermercados y Autoservicios, Supermercado Cadena, Despensa, Mercados y Almacenes, Distribución y venta de productos cosméticos, Farmacias.

Que cumpla con las necesidades del cliente en el momento de presentar sus características y beneficios del producto impulsados por la página web, donde mostraremos un espacio para los comentarios respecto al producto satisfactoriamente que tendremos como positivo y al perfeccionamientos del producto.

- Cuadro Marketing Mix - Objetivos Smart

MARKETING MIX						
Estrategia	Objetivo Smart	Como (Describe como llegara al objetivo)	Quien (Con que medios o personas se apoyara)	Cuando (te nga presente la fecha)	Donde (Defina especificamente el lugar donde lo realizara)	Valor (aproximacion al costo)
Producto	Cambiar la presentacion de volumen de mi producto de la mascarilla facial en el 50% de mi produccion de 100 ml a 250 ml para incrementar mis ventas en un 15% en el ultimo mes de la año 2020.	Para alcanzarlo necesitamos un mayor nivel de produccion para superar el volumen de los mililitros que necesitamos, es decir comprar mas materia prima para la elaboracion de nuestro producto.	No vamos a apoyar con los proveedores que surten nuestra materia prima principal que es el agucate para que asi nos ofrezcan una mayor rapidez y una mayor produccion.	En el ultimo mes del año 2020 es decir en el mes de Diciembre 01/12/2020 al 30/12/2020	En la planta de producción para así aumentar el volumen del producto de la mascarilla facial.	2'000.000 COP
Precio	Vamos a dar un descuento del 25% en nuestro kit de productos para nosotros y nuestras comedores a finales de Diciembre y principios de Enero por motivo de regalo.	Para alcanzarlo vamos a tener en lo corrido del año unas ventas superiores al 60% para así reponer los costos que se nos van a ir afectados en esa época del año.	Vamos a apoyarnos con la planta de producción para que logre las cantidades necesarias por ese descuento.	20/12/2020 y 20/01/2021	Se realizara por medio de la pagina que tenemos y en Instagram y Face book, además de eso en nuestra tienda que queda en Bogotá.	2'200.000 COP
Promoción y comunicación	Tendremos una promoción del 20% pagado y lleve 3 productos, aquí aumentaremos el número de clientes y lo realizaremos en todo el mes de Junio del año 2020.	Llegaremos logrando el límite o el alcance de producción que necesitamos para ese mes, subiendo anuncios a la pagina y las redes sociales y enviando los correos a nuestros clientes.	Con los medios digitales y nuestra pagina web, también en el punto de venta principal, donde repartiremos volantes para que conozcan nuestras promociones.	01/06/2020 al 30/06/2020	Se realizara en el medio de las paginas y redes digitales la promoción y en la tienda principal de producción que tenemos.	500.000 COP
Distribución	Tendremos una distribución por producto, si lleva el kit completo el domicilio o la entrega le valdrá el 50% de lo que vale el envío, esta distribución se hará en todo el año del 2021.	Contratando una persona para el envío, además de eso uniéndome a plataformas de envío.	Rappi, Domicilios.com, Pípedomicilio, Deliveroo y una persona por parte de la empresa.	01/01/2021 al 30/12/2021	En la ciudad de Bogotá se harán las distribuciones.	700.000 COP

- **Temática 6 - Desarrollo de la Marca**



MATRIZ DESARROLLO DE LA MARCA		
NOMBRE DE LA IDEA	COLAVOCADO PJS	
PASOS	OBJETIVO	RESULTADO
Primer paso: Diagnostico del Mercado	A. Identificacion del sector	Belleza - Cosméticos - Producción
	B. Identificación marcas en competencia	Kiehl's Colombia - Pear Collection - HERBACOL COLOMBIA - SAVITAL
	C. Soluciones principales y alternativas	Avon o kiehl's Colombia
	D. Tendencias del mercado	Cuidado de la piel y del cuerpo personal, en el marketing el diseño de la publicidad y los beneficios de ese producto.
	E. Arquetipo de la marca	Creador
Segundo Paso: Realidad Psicológica de la marca	A. Percepción de la marca de la competencia	Diseño - Producto natural
	B. Identificar variables del neuromarketing	Colores y naturalidad de la fruta
Tercer paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	
	B. Identificar Top of heart	
Cuarto paso: Realidad material de la marca	A. Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	El autoestima de cada persona es importante, por eso la garantía de que el producto va ser eficaz es importante y por eso es importante el sentimiento de el sentirse bien.
	B. Definir arquetipo de la marca	
Quinto paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la medición tecnológica y de redes sociales.	Desarrollar innovación de sentidos y autoestima de si mismo en componentes digitales de belleza, videos interactuando con el producto y siendo eficaces en tan solo semanas.

- **Temática 7 - Estrategia de Marketing Digital**

Página web en Wix: <https://wilmersocio24.wixsite.com/colavocadopjs>



Recibidos (1) x Mi unidad - x Segunda Ent x wix Productos | x Curso: CREA x wix Panel de Cor x +

wilmersocio24.wixsite.com/colavocadopjs/productos

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

COLAVOCADO PJS

Inicio Nosotros Productos Holística Contáctanos

Productos para tu piel y cabello

MASCARILLA FACIAL COLAVOCADO PJS

- Pulpa de aguacate
- Zumo de limón
- Aceite de Oliva

PRECIO: \$ 40.000 COP

PEDIDOS A DONDE ESTES

[Comprar ahora](#)

Llamar 3223727918

CHAMPÚ COLAVOCADO PJS

- Aguacate
- Jabón Líquido Neutro
- Zumo de Limón
- Aceite de Oliva
- Agua

PEDIDOS A DONDE ESTES

[Comprar ahora](#)

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

11:32 p. m. 25/10/2020

Recibidos (1) x Mi unidad - x Segunda Ent x wix Productos | x Curso: CREA x wix Panel de Cor x +

wilmersocio24.wixsite.com/colavocadopjs/productos

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

CHAMPÚ COLAVOCADO PJS

- Aguacate
- Jabón Líquido Neutro
- Zumo de Limón
- Aceite de Oliva
- Agua

PRECIO: \$45.000 COP

PEDIDOS A DONDE ESTES

[Comprar ahora](#)

Llamar 3223727918

CREMA FACIAL COLAVOCADO PJS
Contiene ingredientes naturales los cuales son:

- Puré de aguacate
- Aceite de Almendras
- Cera de Abeja
- Capsulas vitamina E
- Aceite de Rosas

PRECIO: \$ 120.000 COP

PEDIDOS A DONDE ESTES

[Comprar ahora](#)

Llamar 3223727918

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

11:32 p. m. 25/10/2020

Este página web se diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

PRECIO: \$ 120.000 COP

Llamar 3223727918

TRATAMIENTO CAPILAR COLAVOCADO PJS
Contiene ingredientes naturales los cuales son:

- Pulpa de aguacate
- Huevo
- Miel
- Aceite de Oliva

PRECIO: \$ 65.000 COP

Llamar 3223727918

PEDIDOS A DONDE ESTES

[Comprar ahora](#)

Llamar 3223727918

KIT COMPLETO

Este página web se diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

KIT COMPLETO

INCLUIAMOS ASESORÍA PARA LA APLICACIÓN DE ESTOS PRODUCTOS

PRECIO: \$ 190.000 COP

[Comprar ahora](#)

Llamar 3223727918

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos.

Recibidos (1) x Mi unidad - x Segunda Ent x wix Holística | M x Curso: CREA x Panel de Cor x + - En pausa

wilmersocio24.wixsite.com/colavocadopjs/holistica

Este página web se diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

COLAVOCADO PJS

Inicio Nosotros Productos Holística Contáctanos

MEDICINA HOLÍSTICA

CURA - RENUEVA- PROTEGE

TODOS NUESTROS PRODUCTOS SON DE PROCEDENCIA RESPONSABLE, CREADOS DE MANERA ÉTICA, CON PRODUCTO HECHO EN TIERRA COLOMBIANA Y NUNCA SON PROBADOS EN ANIMALES.

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

LLAMANOS
T: 3223727918

E-MAIL
colavocadopjs@gmail.com

ÚNETE A NUESTRO

11:33 p. m.
25/10/2020

Recibidos (1) x Mi unidad - x Segunda Ent x wix Contáctanos x Curso: CREA x Panel de Cor x + - En pausa

wilmersocio24.wixsite.com/colavocadopjs/talk-to-us

Este página web se diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

COLAVOCADO PJS

Inicio Nosotros Productos Holística Contáctanos

Háblanos

Nos encantaría escuchar tu opinión


E-MAIL
colavocadopjs@gmail.com

Teléfono
Tel: 3223727918

Encuéntranos

Visita nuestra tienda

Dirección
CRA 89A #68 BOGOTÁ, LOCALIDAD BOSA



Nombre
Email
Teléfono
Escribe tu mensaje aquí...

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows

Enviar

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

11:33 p. m.
25/10/2020

- **Temática 8 - Estrategia de Marketing Digital**

Se informará a los clientes que de manera que ellos adquieran los productos de este gran kit siempre habrán promociones y oferta en las páginas, para los cliente que en nuestra función de proveedores impulsarán nuestro productos , sin embargo se analizan variables de marketing transaccionales de (precio, producto, plaza y promociones), para poder integrar las a este modelo de venta y adquisición de los productos se debe tener en cuenta las siguiente variables de éxito y enfoque a esas cualidades y satisfacción antes de que el cliente así lo quiere, es por ello que tendremos la tarea de presentar ofertas a través de nuestro canal online, para así crear una decisión de compra de tal forma que podamos percibir esas emociones, percepciones, necesidades, intenciones, y que son indiferentes para algunos pero que para nosotros serán de total percepción. Nuestro enfoque estará centrado en las la estrategias ventas mediante los canales de ventas ya establecidos dándoles una forma de vender hacia nuestros clientes, es por ello que las oferta darán un espacio exclusivo a esos canales tendrán unos porcentajes por productos y cantidades que así lo deseen, a ellos tendremos que suministrar esos avisos de promoción y oferta que llame la atención de nuestros clientes finales. Por otro lado, no podemos olvidar que la paginas de ventas de Colavocado PJS y toda nuestra corta línea de productos a base del aguacate como kit de belleza estética, principalmente al comienzo de la producción no se podrán dar muchas ofertas ya que nuestra demanda va ser muy baja.

Breve historia

Colabocado PJS es una empresa de productora de productos estéticos, creada por 3 socios Diana Cruz, Wilmer Beltran y Nilson Moreno, La empresa tiene actividad económica por medio productos de belleza estética a base de un fruto Natural como lo es el aguacate obteniendo grandes beneficios nutrientes y saludables para varias partes del cuerpo como el cabello y la piel en hombres y mujeres, lo que nos da la oportunidad de ganar ventajas del el aguacate es una fruta rica en ácidos grasos y posee excelentes beneficios para la salud y altos nutrientes en vitaminas B, C, D y E. Además de minerales como el potasio y magnesio que ayudan a hidratar la piel y el cabello, además de esto tiene unos excelentes beneficios para la

piel entre ellos combatir las estrías, arrugas y celulitis por ser rico en vitamina C, que ayuda en la metabolización del colágeno, sustancia que le da firmeza a la piel.

Sitios Estratégicos

Se pretende que siempre se estén haciendo planes pilotos de reconocimientos y ofertan algunas líneas de nuestros productos donde se dará información de cómo adquirir directamente con nosotros por medio de la página web, Facebook, Instagram, etc, ya que así estos puedan comprar sin ningún intermediario los productos sin salir de sus casas, la pagina web <https://wilmersocio24.wixsite.com/colavocadopjs> Facebook e Instagram @colavocadopjs o a través del correo electrónico colavocadopjs@misitio.com

- **Temática 9 - Métricas Clave**

ESTADISTICA FACEBOOK PUBLICACIÓN

Alcance: orgánico/pagado

Clics en publicaciones

Reacciones, comentarios y veces que se compartió

Fecha	Publicación	Tipo	Segmentación	Alcance	Interacción
20/10/2020 22:07	Envío gratuito KIT COMPLETO ESTETICO	<i>Foto</i>	<i>Público</i>	10	5 12
19/10/2020 21:54	Colabocado Pjs	<i>Foto</i>	<i>Público</i>	0	0 0

CAC= GASTOS TOTAL EN CAPTACIÓN / N° CAPTADOS

Según información suministrada por facebook se espera lo siguiente:

CAC= 3.851 X 5 DÍAS / 230 PERSONAS ESTIMADAS

CAC= 83,72

LVT= Se espera que los clientes incrementen en esta red social sin embargo también aumentaran en las diferentes redes o páginas, lo que nos conlleva hacer un análisis comparativo de la publicación del kit de belleza estética en la red social Facebook se obtuvieron 10 personas en el plazo de 1 hora.

= 10x24h x día x mes x año

= 8.640 estimado de personas al año partiendo de la primera publicación

Esto nos puede traer un costo exclusivo en la red social de \$97.815,4 y se espera que de esas 10 personas 7 compren el producto, mientras toma posición según la encuesta realizada vía chat, principal consecuencia es que les da curiosidad y que está a base de producto natural de alto grado de propiedad hacia la piel, y partes del cuerpo, El valor monetario estimado que un cliente puede traer a la empresa durante el tiempo que dure su relación con la compañía, descontado al valor de hoy.

Semana 10 - Estudio Técnico

10. MACROLOCALIZACIÓN Y MICROECONOMÍA DEL PROYECTO

La planta de producción de productos de bellezas a base de aguacate estará ubicada en la zona de mayor influencia de esta materia prima; como lo es el departamento del Tolima exactamente en el corregimiento Tapias de Ibagué ubicada a 2.000 metros de altura del departamento, las hectáreas que hay sembradas normalmente en este corregimiento 14,190 toneladas en todo el junto con 2 corregimientos más de departamento sin embargo esta zona es de mayor influencia de temas de producción de esta fruta, sería una gran oportunidad estratégica nuestra para aprovechar la materia prima principal para la creación de nuestros productos, aunque hay una amplia distancia de Tolima a Bogotá es evidente que los 202 kilómetros por recorrer a llegar a los clientes de esta ciudad, será posible ver que el gran problema de la empresa es no producir su propia materia prima y por eso quedan en el intento, es por ello esta decisión de situar la planta de producción en este corregimiento.

Este corregimiento tiene una población de 30.146 habitantes, misma que tiene acceso a cualquier nivel educativo, que le garantice una formación profesional y humana, esto nos lleva a que seremos distribuidores en las ciudades principales, y en el futuro tener sucursales de embotellamiento principalmente en Bogotá. Las razones de iniciar en el departamento son para conseguir productos más económicos y así podamos dar un precio competente en los mercados colombianos estratégicamente. La instalación de la planta será en la zona del corregimiento que tenga más acceso a recursos como; el agua, luz eléctrica, mano de obra económica, y que no esté ubicado en las zonas de mayor presencia de los grupos armados, ubicada exactamente en una granja a las afuera de Tapias de Ibagué.

10.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

**Requerimientos
Técnicos
Colavocado PJS**

Tipo de Activo	Descripción	Cantida d	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura Adecuaciones	Finca ubicada a las afueras de Tapias de Ibagué.	1	\$ 70.000.000	DECRETO NÚMERO 219 DE 1998 INVIMA

	<p>se debe adecuar desde 0 el tema de la infraestructura que cumpla con el decreto 219 1998 Invima para las buenas práctica, en cada una de las zonas de;</p> <p>producción</p> <p>envasado y etiquetado</p> <p>distribución</p> <p>cuarto de aseo</p> <p>baños</p> <p>oficinas</p> <p>cuarto de máquinas</p> <p>cuarto de almacenamiento de producción</p>			<p>DECRETO NÚMERO 219 DE 1998 INVIMA</p>
		1	\$ 80.000.000	
<p>Maquinaria y Equipo</p>	<p>Marmita de acero inoxidable</p>	2	\$ 19.000.000	<p>150.000(para mantenimiento correctivo) funcionalidad a Gas y eléctrica</p>

	Tanque de acero inoxidable (Almacenamiento)	2	\$ 12.000.000	mantenimiento periódicos, funcionalidad a Gas
	Gramera	2	\$ 50.000	Funcionalidad eléctrica
	Bascula	2	\$ 300.000	Funcionalidad eléctrica
	Mesón de acero inoxidable	1	\$ 230.000	Acero inoxidable
	Cuchillo industrial	8	\$ 20.000	Acero inoxidable
	Máquina de envasado industrial	1	\$ 18.400.000	Eléctrica, acero inoxidable
	Máquina de lavado industrial.	1	\$ 28.000.000	Eléctrica, acero inoxidable
	Molino de martillo industrial. (tritución del aguacate)	1	\$ 1.400.000	Eléctrica, acero inoxidable
	Montacarga	1	\$ 40.000.000	Eléctrica
	Camión de distribución	1	\$ 52.000.000	A gas Y/O Eléctrico

Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	2	\$ 1.300.000	Electricidad
	Impresora	2	\$ 420.000	Electricidad
	celular corporativo	2	\$ 350.000	Electricidad
	Teléfono de mesa	2	\$ 50.000	Electricidad, baterías
Muebles y Enseres y otros	Escritorio	5	\$ 210.000	
	mesa de alimento empleados	3	\$ 300.000	
	silla tipo escritorio	10	\$ 200.000	
	Archivador	2	\$ 640.000	
Otros (incluido herramientas)	horno microonda	2	\$ 150.000	Electricidad
	saca ganchos	2	\$ 50.000	
	Cocedoras	2	\$ 50.000	
Gastos operativos pre-	Constitución	Limitada	\$ 1.700.000	
	Apertura	Inicio de operaciones	\$ 400.000.000	Productora a grandes superficies

	Registro Invima	SMLDV 138	\$ 3.593.714	Buenas Prácticas
--	------------------------	----------------------	-------------------------	-----------------------------

Método de Escalación

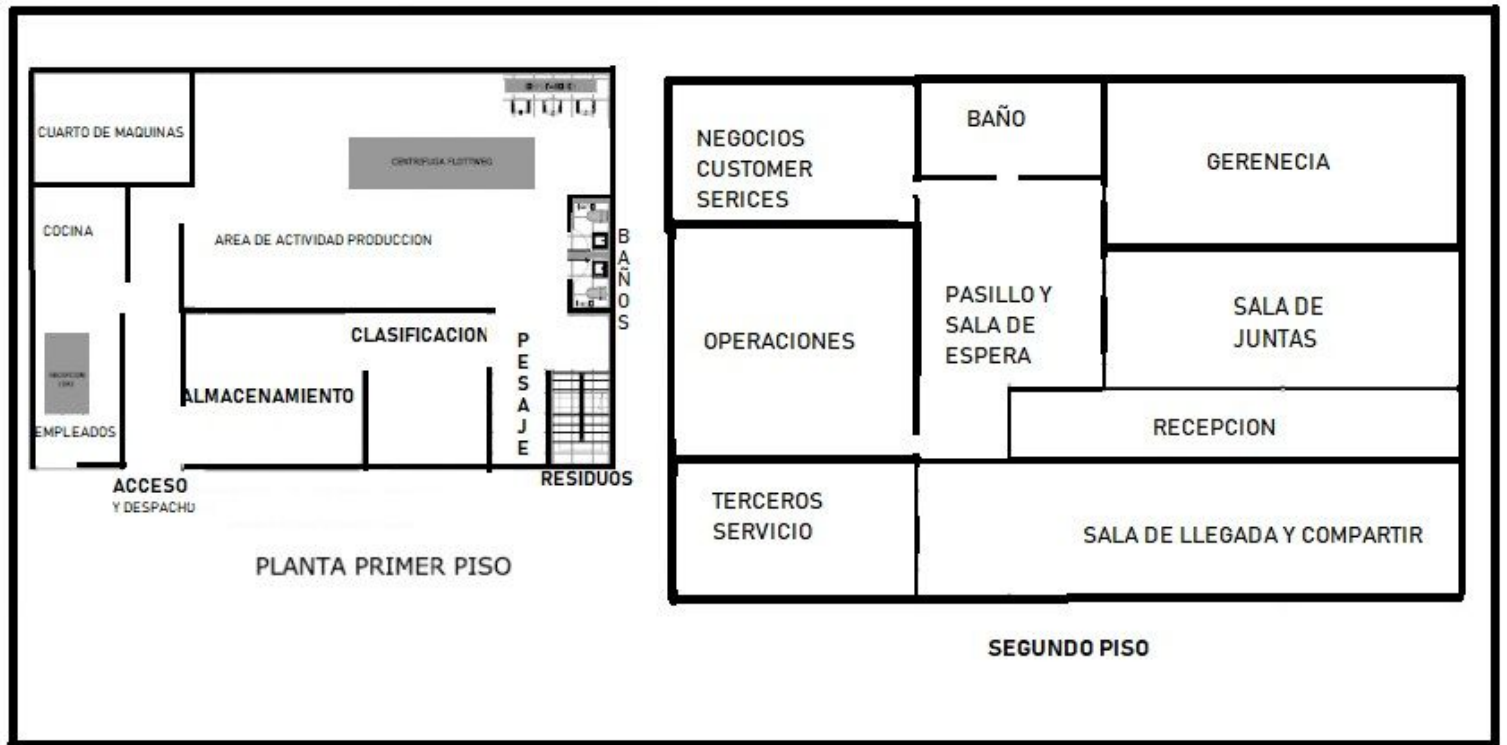
**PLANTA DE
PRODUCCIÓN**

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	15
Capacidad anual	54.000
Capacidad mensual	
N.º de días de operación (25 días)	4.500
Horas de producción	180,0

**ESTABLECIMIENTO
COMERCIAL**

Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	15
Capacidad anual	15
Capacidad mensual	125
N.º de días de operación (mensual)	30

10.2 PLANO ESTRUCTURAL







Semana 11 - Estudio Técnico II

Ingeniería del Proyecto

Diagrama de Flujo Sectorial

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Los 4 productos tienen el mismo proceso de producción pero tienen diferentes ingredientes.

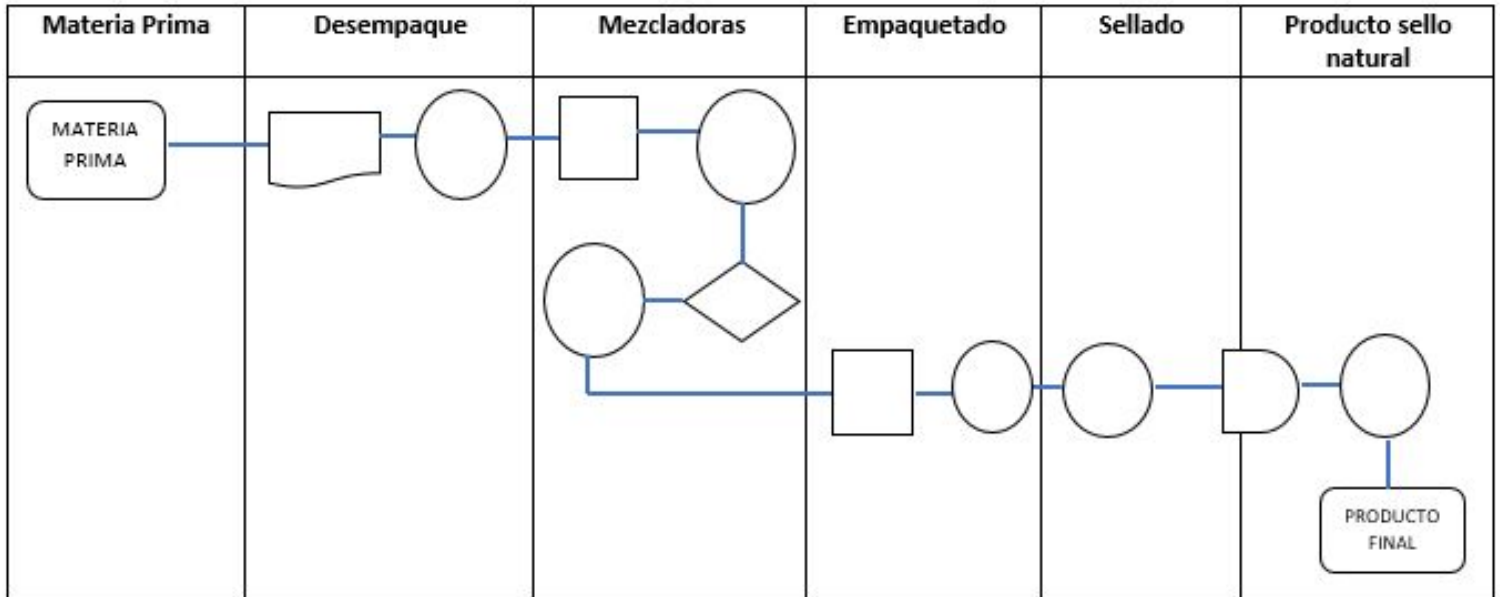
-  Inicio o fin de un proceso
-  Continuidad del proceso
-  Toma de decisión
-  Indica una espera



Cada actividad necesita ser ejecutada



Documentos utilizados en el proceso



- **Materia prima de mis productos**

Mascarilla facial		
Productos	Cantidad	Precio
Puré de aguacate	3gramos	\$ 5.000
Aceite de almendras	1ml	\$ 1.000
Aceite de Rosas	0.5 ml	\$ 1.000
Cera de abeja	0.5 ml	\$ 1.500
Capsulas vitamina E	1 gramo	\$ 2.000
Costo producción		\$ 10.500

Champú		
Productos	Cantidad	Precio
Aguacate Hass	10gramos	\$ 15.000
Zumo de Limón	3 ml	\$ 2.000
Aceite de Oliva	2 ml	\$ 3.000
Jabón líquido neutro	5 ml	\$ 2.000
Agua	10 ml	\$ 3.000
Costo producción		\$ 25.000

Crema Facial		
Productos	Cantidad	Precio
Puré de aguacate	12 gramos	\$ 16.000
Aceite de Almendras	3 ml	\$ 4.000
Cera de Abeja	3 ml	\$ 3.500
Capsulas vitamina E	3 gramos	\$ 3.000
Aceite de Rosas	4 ml	\$ 6.000
Costo producción		\$ 32.500

Tratamiento Capilar		
Productos	Cantidad	Precio
Aguacate Hass	10 gramos	\$ 15.000
Huevo	4	\$ 1.200
Miel	5 ml	\$ 4.000
Aceite de Oliva	15 ml	\$ 12.500
Costo producción		\$ 32.700

- Capacidad de Producción

Bien		Colavocado PJS			
Unidades a producir: 150					
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realizacion (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de produccion por maquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)	
Solicitud de materia prima con los proveedores	120/2	Fiducia - Mensajero - Auxiliar de despacho - Logistica -	2 - 1 - 2 - 1	Computadores Furgon Empaques Tablet	10*60 = 600 Minutos/ maquina - 600/120 = 5 solicitudes - 600/10 = 60 solicitudes
Mezcla de ingredientes dependiendo el producto	30/ Media hora	Operario - Añadidor de ingredientes - Auxiliar de operatividad -	3 - 2 - 1	Mezcladoras Computador Cortadora Desempaquetadora	10*60 = 600 Minutos/ maquina - 600/30 = 20 Mezclas - 600/6 = 100 productos
Empacado del producto final	60/1	Empacador - Sellador de tapas -	2 - 2	Envase Computador Sellador Vascula	10*60 = 600 Minutos/ maquina - 600/60 = 10 empacados - 600/4 = 150 productos
Sellamiento del produco	15/ Cuarto de hora	Sellador Pegador	2 - 2	Maquina selladora Pegadora digital	10*60 = 600 Minutos/ maquina - 600/15 = 40 sellamientos - 600/5 = 120 productos
Sello de producto Natural	1 Minuto	Operario	1	Maquina de sello	10*60 = 600 Minutos/ maquina - 600/1 = 40 sellos - 600/1 = 600 productos

12. FICHA TÉCNICA

Excel compartido

Temática 13 - Lanzamiento Producto Mínimo Viable

¿Que problema estas tratando de resolver?



Las mujeres son personas que tienen grandes problemas en la piel y ellas sufren problemas de autoestima, ya que no están conformes con sus arrugas o con imperfecciones que salen en la piel.

¿Quién es tu público objetivo?



Personas adolescentes que comienzan en el mundo de la pubertad y por ende tienen imperfecciones, además señoras que en el momento empiezan a salirles arrugas y por último las personas mayores de 60 años que también tienen derecho al cuidado de la piel.

¿Cómo resolverás este problema?



El aguacate es uno de nuestros Ingredientes principales ya que es natural y según estudios de la Universidad Libre, es un vegetal que tiene propiedades nutritivas en la piel del ser humano., por eso es indispensable crear productos para la piel.

Cuál es el primer paso?



Mejorar la cantidad y la calidad de nuestro producto para que gran población de personas adquieran nuestro producto y disfruten de tener una alta autoestima y complacerse a sí mismo.

Bibliografía

- https://tersacosmeticos.com/wp-content/uploads/2020/01/catalogo-PERAL-2020_bajopeso.pdf
- <https://www.herbacol.com/productos/for-men/#productos>
- https://www.blind.com.co/kiel-s?gclid=EA1aIQobChMIkqzVvrLm6wIVxp-zCh3i0OLgEAAYASAAEgKwkfD_BwE
- <https://exoticfruitbox.com/noticias/mascarillas-aguacate-rostro/#:~:text=Sus%20numerosas%20vitaminas%20y%20antioxidantes,retrasando%20el%20proceso%20de%20envejecimiento.>
- <https://www.5fuerzasdeporter.com/ejemplo-de-coca-cola-de-las-5-fuerzas-de-porter/>
- <https://thepowermba.com/es/business/las-5-fuerzas-de-porter/>
- <https://www.elnortedecastilla.es/sociedad/salud/alternativas-naturales-cosmetica-20180414133649-nt.html?ref=https:%2F%2Fwww.elnortedecastilla.es%2Fsociedad%2Fsalud%2Falternativas-naturales-cosmetica-20180414133649-nt.html>
- <https://www.vogue.mx/belleza/bienestar/articulos/aguacate-para-la-piel/5654#:~:text=Esta%20fruta%20contiene%20%C3%A1cido%20linoleico,o%20la%20piel%20con%20arrugas.>
- <https://rockcontent.com/es/blog/lifetime-value/>
- <http://bdigital.unal.edu.co/54098/1/2025801.2016.pdf>