



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Integrantes:

Isabel García Deantonio
Juan Carlos Cardenas
Jorge Mario Home



Organic shop

WWW.CUN.EDU.CO

empre

Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Matriz Estratégica



Descripción General

Organic Shop ofrece un servicio de plataforma web donde los usuarios pueden ofertar y/o comprar productos orgánicos de origen casero o artesanal de una forma sencilla, asequible y económica.

Objetivo General

Ofertar un excelente servicio de plataforma Web para la comercialización de productos orgánicos producidos especialmente por pequeños productores

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

WWW.CUN.EDU.CO

Identidad Estratégica

Brindar un servicio de plataforma tecnológica ofreciendo una solución al vendedor para que incursione en el mundo del internet a través de un servicio confiable para la comercialización online de productos orgánicos, con los mayores niveles de satisfacción del cliente, confianza y eficiencia.

Futuro Preferido

ORGANIC SHOP será reconocida como la empresa líder en comercio electrónico de productos orgánicos en el sector en Colombia y de alcance internacional, siendo la mejor alternativa del consumidor a través de la alta competitividad superando las expectativas de satisfacción y confianza de los clientes.

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

WWW.CUN.EDU.CO

Analisis FODA

ANALISIS FADO Y ESTRATEGIAS



Organic shop

			OPORTUNIDADES	AMENAZAS
			<ul style="list-style-type: none"> Las ventas por internet cada vez son más frecuentes. Enviar él envió con obsequio Presencia y reconocimiento internacional. Servicio no tan común en el mercado. Capacidad financiera Convenios con terceros 	<ul style="list-style-type: none"> Hackers y virus (Inseguridad informática). Alto precio de los productos orgánicos (temporadas) Promociones parecidas Tasa de cambio Nuevos competidores mercado
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FE	ESTRATEGIAS FA		
<ul style="list-style-type: none"> Podemos vender en muchas partes del mundo El cliente puede comprar de forma fácil eligiendo el método de pago que prefiere y recibiendo el producto en su hogar Precios bajos Personal calificado Promociones Suscripciones especiales 	<ul style="list-style-type: none"> Atraer clientes ofreciendo un servicio de calidad y poco común Invertir en publicidad Obsequios (método acumulación de puntos) Al tener convenios con terceros podemos dar opciones para obsequios diferentes marcas. Con nuestro personal calificado podemos que hacer que nos reconozcan en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Hacer sugerencia a aquellos ofertantes para que mantengan precios bajos de buena calidad y con su respectiva certificación. Brindar la más alta seguridad informática mediante personal calificado 		
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA		
<ul style="list-style-type: none"> El cliente prefiere ir a comprar a una tienda física. El cliente tarde mucho en recibir su pedido Falta de reconocimiento en el mercado por ser una entidad nueva Posibles fallas del servidor 	<ul style="list-style-type: none"> Posicionarnos como una empresa innovadora que está entrando al mercado Realizar acuerdos con las entidades de transporte por demora en entrega de pedidos 	<ul style="list-style-type: none"> Contar con vendedores que cumplen con los requisitos para las distribución de los productos orgánicos Contratar publicidad por varios medios para llegar donde el cliente y así crear reconocimiento y fidelidad 		



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Estudio de Mercados

OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.

El objetivo de nuestro estudio de mercado es poder identificar y análisis los componentes que son positivos o negativos para nuestra página web

- El grado de aceptación
- Conocer las costumbres de los consumidores en cuanto la frecuencia del consumo y la compra por medio de internet.
- Determinar las características que el consumidor considera importante en el momento de seleccionar los productos y proveedores en el momento de comprar.

Mercado Objeto

Se realizará un estudio estadístico a 50 personas, 25 jurídicas que cuentan con su establecimiento especializado para distribuir los productos orgánicos o personas que se dedican a la producción y 25 personas naturales que compran estos productos.

Nivel socioeconómico: Estratos de 2 a 6. Personas que tienen acceso a internet.

Población: Personas encuestadas entre 18 a 60 años aproximadamente y empresas con más de 6 meses en el mercado y productores minoristas.

MUESTRA 50 Personas encuestadas.

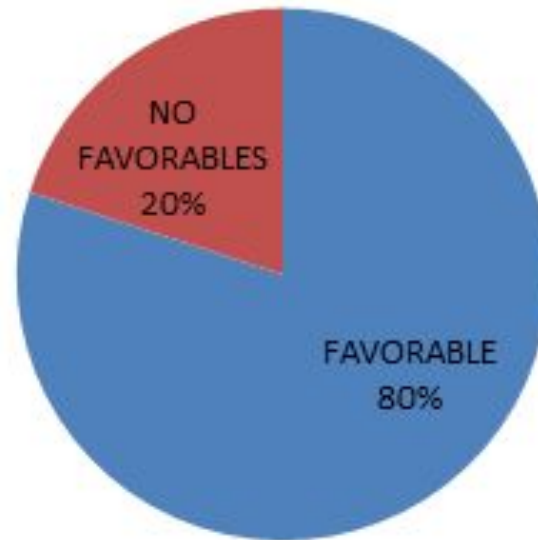
Residentes en Colombia.

Metodología

Nuestra metodología de investigación es “cuestionario”, el cual consiste en un documento con un listado de preguntas que nos servirán y serán la base para realizar nuestro estudio de mercado y así saber si nuestro servicio es factible para ser lanzado al mercado o no.

Grafica de conclusion

FAVORABILIDAD DEL SERVICIO



empre

Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Plan de Marketing

Objetivo

Llegar al público específico el cual es cualquier tipo de persona que tenga dentro de sus hábitos de consumo alimentos de origen orgánico como también productores de los mismos.

Estrategia de Producto



Marca



Organic shop

Publicidad



Estrategia de Precio

Características	Plan básico	Plan Medium	Plan VIP
Precio Anual	\$ 50.000	\$ 100.000	\$ 300.000
Publicaciones	10 productos	30 productos	ilimitado
Pagina personalizada	X	SI	SI
Prioridad en listas de vendedores	X	X	SI

Comisión por producto vendido

5%



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Prototipo

Pantallazos Plataforma WEB

Organic Shop inicio mision vision contacto

Mente y Cuerpo Saludables

¿Cual es el mejor alimento para usted?

[Leer mas](#)

Organic shop


Quienes Somos

Somos una empresa dedicada a la producción y comercialización de alimentos amigables que contribuyen al mejoramiento de la calidad de vida, la sostenibilidad medioambiental, la salud y la economía familiar.

Lo ultimo de nuestro blog



Productos destacados



Yogurt endulzado con stevia Frutos rojos









Yogurt griego sin dulce

Pipocas de Quinoa chocolate

Tomate Chonto

localhost:85/p2/catalogo/catalogo.html

YouTube Iniciar sesión que utilidad tienen A2-NIVEL Akinator, El Genio de REVIVE EL DICHU: Un escritores-latinoamer Nueva pestaña Facebook Ver

<p>Yogurt endulzado con stevia Frutos rojos</p>  <p>\$20.000</p> <p>detalle</p>	<p>Yogurt griego natural sin dulce</p>  <p>\$20.000</p> <p>detalle</p>	<p>Pipocas de Quinoa chocolate</p>  <p>\$20.000</p> <p>detalle</p>	<p>Tomate Chonto Organico</p>  <p>\$20.000</p> <p>detalle</p>
<p>Huevos Organicos x 30 Und</p>  <p>\$20.000</p> <p>detalle</p>	<p>Aceite de Oliva Español 250ml</p>  <p>\$20.000</p> <p>detalle</p>	<p>Hiervas Aromaticas Organicas</p>  <p>\$20.000</p> <p>detalle</p>	<p>Gluten organico x 250 gts</p>  <p>\$20.000</p> <p>detalle</p>

Formulario de registro

CREA UNA CUENTA

<input type="text" value="nombre"/>	<input type="text" value="apellidos"/>
<input type="text" value="correo"/>	
<input type="text" value="usuario"/>	<input type="text" value="contraseña"/>
<input type="text" value="telefono"/>	

[Registrar](#)

[Ya tienes una cuenta? Ingresa aqui](#)



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN

CUNBRE.WEEBLY.COM

GRACIAS

