



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO



PLANTEL “DR. ÁNGEL MA. GARIBAY K” DE LA ESCUELA PREPARATORIA.

DESARROLLO EMPRENDEDOR

TRABAJO COLABORATIVO Modelo de Negocios CANVAS CleanStick

NOMBRE DE LA DOCENTE:

Isela Gijón Martínez

EQUIPO 6

De la Rosa Alegria Luis Francisco
García Jaramillo Maki Samantha
González Blancas Nelly Adriana
Magdaleno Moreno Mariana
Valladolid Luján Santiago

Grupo **605**

SEGMENTO DE MERCADO

El segmento de mercado para el gel antibacterial en barra se caracteriza por incluir a personas de todas las edades, con un enfoque principal en adultos jóvenes y de mediana edad (18-45 años) que valoran y son más conscientes de la higiene personal y la prevención de enfermedades.

Este grupo demográfico, compuesto principalmente por individuos de clase media y alta (como mercado meta), reside en áreas urbanas y suburbanas. Las ciudades grandes y medianas son los principales mercados, ya que la densidad de población y la frecuencia de interacción social son mayores.

Los clientes potenciales tienen un fuerte interés en la salud, la higiene y el bienestar, y buscan productos innovadores y convenientes que se adapten a su estilo de vida activo, son personas preocupadas por la prevención de enfermedades y la limpieza personal.

Además, estos consumidores tienen hábitos de compra regulares de productos de higiene personal y están dispuestos a pagar un poco más por productos que ofrezcan beneficios adicionales, como ingredientes naturales o propiedades hidratantes.

El nicho de mercado para el gel antibacterial en barra incluye a personas que buscan alternativas más sostenibles y prácticas a los geles antibacteriales líquidos. Esto incluye a viajeros frecuentes, personas que practican deportes al aire libre, y aquellos que prefieren productos compactos y fáciles de llevar en sus bolsos o mochilas.

En resumen, el segmento de mercado tiene la capacidad económica (debido a que son clase media y alta) para adquirir el gel antibacterial en barra, ya que están dispuestos a invertir en productos de cuidado personal de calidad debido a su creciente preocupación por la higiene y la salud a manera de prevenir las enfermedades que en estos tiempos son muy frecuentes debido a las pandemias. Además de que un factor que los impulsa a realizar la compra es la practicidad de este gel.

PROPUESTA DE VALOR

Nuestro gel antibacterial en barra está diseñado para proporcionar una solución práctica y efectiva a la necesidad de mantener una higiene personal adecuada en cualquier momento y lugar. En un mundo donde la movilidad y la salud son prioridades, nuestro producto se destaca por su conveniencia y eficacia. A diferencia de los geles antibacteriales líquidos convencionales, que pueden ser voluminosos y propensos a derrames, nuestra presentación en barra es fácil de transportar y asegura que el producto permanezca intacto en cualquier situación.

El gel antibacterial en barra está formulado con ingredientes naturales que no solo eliminan eficientemente los gérmenes, sino que también cuidan la piel, evitando la resequedad que suelen causar otros productos del mercado. Esta combinación de protección y cuidado personal es uno de los principales diferenciadores que ofrecemos a nuestros clientes, quienes buscan productos que no comprometan la salud de su piel mientras garantizan una higiene óptima.

Además, nuestra propuesta de valor se centra en la sostenibilidad. Con un empaque ecológico y minimalista, reducimos el uso de plásticos y contribuimos a la disminución de residuos, alineándose con las preferencias de un segmento de consumidores cada vez más consciente del impacto ambiental de sus compras. Esta característica no solo atrae consumidores preocupados por el medio ambiente, sino que también establece una conexión emocional con aquellos que desean tomar decisiones responsables. Nuestros paquetes están diseñados para adaptarse a las diversas necesidades de nuestros clientes. Ofrecemos desde paquetes individuales, ideales para el uso diario, hasta paquetes familiares y de viaje que aseguran que nuestros clientes puedan mantener su higiene en cualquier circunstancia. Los clientes también pueden optar por nuestro paquete premium, que incluye barras con ingredientes adicionales como aloe vera o aceites esenciales, proporcionando un cuidado extra a la piel.

En resumen, nuestra propuesta de valor no solo se basa en la calidad y la efectividad del gel antibacterial en barra, sino también en la comodidad, la sostenibilidad y el cuidado personal. Al elegir nuestro producto, los clientes obtienen una solución de higiene práctica y respetuosa con el medio ambiente que se adapta a su estilo de vida activo y consciente.

CANALES DE COMUNICACIÓN

Para nuestra empresa, los canales de comunicación son fundamentales, ya que representan el primer paso para dar a conocer nuestro producto, captar la atención de los compradores y posicionarnos en el mercado. La comunicación es clave para establecer una conexión con nuestro público objetivo, transmitir la propuesta de valor del gel antibacterial en barra y generar confianza en los consumidores. Nuestra estrategia de comunicación se basará en una combinación de canales digitales y tradicionales para alcanzar a un público más amplio. Utilizaremos redes sociales como Facebook, Instagram, TikTok y Twitter para interactuar con los consumidores, generar contenido atractivo y realizar campañas publicitarias segmentadas. Colaboraremos con influencers y creadores de contenido en el sector de la salud, belleza y bienestar para promover el producto y generar confianza en la audiencia. Crearemos un sitio web donde los consumidores puedan conocer más sobre el gel antibacterial en barra, sus beneficios y realizar compras en línea, además de implementar un blog con artículos sobre higiene, cuidado personal y usos del producto. También utilizaremos campañas de email marketing para mantener informados a nuestros clientes sobre promociones, lanzamientos y contenido relevante. Implementaremos anuncios en Google Ads y redes sociales para aumentar la visibilidad del producto y atraer tráfico a nuestra tienda en línea. Además, participaremos en eventos de salud, belleza y bienestar para mostrar el producto en vivo, permitir pruebas y distribuir muestras gratuitas. A medida que crezcamos, consideraremos anuncios en radio, televisión y revistas especializadas para alcanzar un público más amplio.

El objetivo de nuestra estrategia de distribución es garantizar que el gel antibacterial en barra llegue de manera eficiente a los consumidores. Para ello, emplearemos diversos canales, incluyendo la venta en línea a través de nuestra página web, que permitirá la compra directa del producto con envíos a domicilio, además de su comercialización en marketplaces como Amazon y Mercado Libre. Estableceremos alianzas con farmacias y tiendas de conveniencia para distribuir el producto en puntos de venta estratégicos.

RELACIÓN CON EL CLIENTE

En nuestro negocio, la relación con los clientes será clave para generar confianza, fidelidad y una conexión duradera con nuestra marca. Nos enfocamos en ofrecer una experiencia de compra cercana, eficiente y basada en la satisfacción del cliente, asegurándonos de que cada interacción refuerce el valor de nuestro producto y servicio.

Para lograrlo, brindaremos atención personalizada en cada etapa del proceso de compra, desde la orientación inicial hasta el seguimiento posterior. Durante la compra, explicaremos detalladamente los beneficios del gel antibacterial en barra, su correcto uso y sus ventajas en comparación con otros formatos, asegurándonos de resolver cualquier duda que los clientes puedan tener. También implementaremos un canal de seguimiento postventa a través de WhatsApp, correo electrónico y llamadas telefónicas, lo que nos permitirá conocer la experiencia de los clientes, atender sus inquietudes y recibir sugerencias de mejora.

Nuestra presencia en redes sociales será un pilar fundamental para fortalecer la relación con nuestros clientes. A través de plataformas como Facebook, Instagram, TikTok y Twitter, compartiremos contenido informativo sobre el producto, sus beneficios y distintos usos. Además, fomentaremos la interacción mediante encuestas, sesiones de preguntas y respuestas en vivo, testimonios de clientes y retos virales para incrementar la participación. Estableceremos un servicio de atención al cliente a través de redes sociales para responder dudas en tiempo real y generar una comunicación bidireccional efectiva.

Para mejorar la fidelización, implementaremos un programa de recompensas para clientes frecuentes, que incluirá descuentos exclusivos, promociones especiales y acceso anticipado a nuevos productos. También ofreceremos paquetes promocionales y envíos gratuitos en compras recurrentes para incentivar la lealtad. Adicionalmente, organizaremos eventos en línea y presenciales donde los clientes puedan conocer más sobre la marca, probar el producto y compartir su experiencia.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Entrada (5 unidades)	Proceso	Salida
<ul style="list-style-type: none"> - Alcohol etílico - Gel de aloe vera - Glicerina - Aceites esenciales - Cera de abeja - Manteca de karité - Moldes 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fundir la cera de abeja 2. Añadir la manteca 3. Agregar glicerina y aloe vera 4. Añadir alcohol etílico fuera del fuego y colocar aceites esenciales. 5. Verter en moldes 	Gel antibacterial en barra.

Requerimientos de costo		Costo fijo o indirecto	Costo variable o directo
Costos directos			
Materia prima	Alcohol etílico		\$101.35
	Gel de aloe vera		\$76.01
	Glicerina		\$24.32
	Cera de abeja		\$40.54
	Manteca de karité		\$50.68
	Aceites esenciales		\$60.81
Materiales directos	Envases o moldes		\$50.68
	Etiquetas		\$10.14
Sueldos y salarios	Mano de obra		\$405.40
Materiales indirectos	Útiles de aseo para la producción	\$124	
Otros gastos	Olla	\$340	
	Electricidad	\$10.14	
	Agua	\$5.07	
Total		\$479.21	\$819.93

El costo para 5 barras de gel antibacterial es \$1299.14

$$\frac{\text{Costo de producción}}{\text{Producción esperada}} = \text{Costo de producción por unidad}$$

$$\frac{1299.14}{5} = \$259.82$$

FUENTE DE INGRESOS

Tipo de pago a utilizar: Transaccional, ya que es un método rápido y sencillo que permite a los clientes pagar al instante, facilitando la compra. Además, me ayuda a recibir los ingresos de inmediato, lo que mejora el flujo de caja y permite reinvertir rápidamente en mi negocio.

Costo de producción por unidad ÷ 1 - (Porcentaje de utilidad ÷ 100)

$$259.82 \div 1 - (30 \div 100)$$

$$259.82 \div 1 - 0.30$$

$$259.82 \div 0.70$$

$$371.17$$

Precio de venta por unidad × Numero de unidades producidas = Ingreso total

$$317.17 \times 5 = 1855.55$$

$$\text{Precio de venta por unidad} = 317.17$$

$$\# \text{ de unidades por producto} = 5$$

$$\text{Ingreso total} = 1855.55\$$$

Para obtener nuestro precio de venta por unidad utilizaremos la siguiente formula donde el porcentaje de utilidad sera del 30%

$$\text{Costo de producción por unidad} \div 1 - (\text{Porcentaje de utilidad} / 100)$$
$$\frac{259.82}{1 - (30/100)}$$
$$\frac{259.82}{0.70} = 371.17$$

Ahora para obtener nuestro ingreso total utilizaremos la siguiente

$$\text{Precio de venta de unidad} \times \text{Numero de unidades producidas} = \text{Ingreso total}$$
$$371.17 \times 5 = 1855.85$$

Por lo que podemos concluir que el ingreso total por nuestro producto será de 1855.85\$ pesos mexicanos suponiendo que solo haremos 5 unidades del producto

RECURSOS CLAVE

Una empresa de gel antibacterial en barra requiere una combinación de recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros para operar de manera efectiva. En cuanto a los recursos físicos, la empresa necesita instalaciones de producción para elaborar el gel antibacterial, equipo de producción como máquinas y herramientas, un almacén para almacenar materias primas y productos terminados, vehículos para transportar productos y suministros, y herramientas y utensilios para mantenimiento y reparación.

En cuanto a los recursos intelectuales, la empresa necesita una fórmula única y efectiva para el gel antibacterial, un diseño de packaging atractivo y funcional, marcas registradas para proteger la identidad de la empresa y el producto, patentes para proteger la fórmula y el proceso de producción, conocimientos técnicos en microbiología y química, y documentación técnica para garantizar la calidad y seguridad del producto.

En cuanto a los recursos humanos, la empresa necesita personal de producción para elaborar el gel antibacterial, investigadores y desarrolladores para mejorar la fórmula y el proceso de producción, personal de calidad y seguridad para garantizar la calidad y seguridad del producto, personal de ventas y marketing para promocionar y vender el producto, y personal de administración para gestionar la empresa.

Finalmente, en cuanto a los recursos financieros, la empresa necesita una inversión inicial para establecer la empresa y iniciar la producción, financiamiento para operaciones para cubrir gastos como materias primas y salarios, ingresos por ventas para generar ganancias, royalties y subvenciones para generar ingresos adicionales, y gastos como costos de producción, marketing y generales para operar la empresa.

ACTIVIDADES CLAVE

Desarrollar un gel antibacterial en barra implica planear y ejecutar una serie de actividades clave que abarcan su creación, distribución, ventas y relación con los clientes. Para empezar, en el proceso de creación del producto, es fundamental seleccionar los materiales necesarios como el alcohol etílico, el gel de aloe vera, la glicerina, la cera de abeja, la manteca de karité y los aceites esenciales. Es esencial fundir la cera de abeja, incorporar la manteca de karité y mezclar con los ingredientes líquidos, como el alcohol y los aceites, para dar consistencia a la barra. También se debe preparar los moldes, verter la mezcla en ellos y esperar a que se solidifique antes de envasar y etiquetar. Finalmente, es importante realizar pruebas de calidad para asegurar la eficacia y seguridad del producto antes de su lanzamiento al mercado.

Para llevar a cabo la propuesta de valor, es crucial diseñar estrategias que resalten los beneficios únicos del producto, como su portabilidad, sostenibilidad y cuidado de la piel. Diseñar campañas publicitarias atractivas, crear contenido educativo sobre higiene personal y destacar las ventajas del gel antibacterial en barra frente a otros productos son tareas esenciales. También se debe implementar programas de responsabilidad social que fortalezcan la percepción del producto como una solución innovadora y consciente del medio ambiente.

Para lograr el funcionamiento de los canales de distribución, es necesario identificar los socios adecuados, como tiendas de conveniencia, farmacias y plataformas de comercio electrónico. Negociar acuerdos con distribuidores, establecer una logística eficiente para el transporte y asegurar el almacenamiento adecuado de las barras son pasos vitales. Además, desarrollar un sistema de rastreo para monitorear la distribución y mantener una comunicación constante con los distribuidores ayuda a garantizar la disponibilidad del producto en los puntos de venta.

En cuanto a las actividades para mantener relaciones con los clientes, es importante implementar estrategias que fomenten la fidelidad y la satisfacción.

ALIADOS CLAVE

Es fundamental para nuestro equipo analizar y seleccionar cuidadosamente a los proveedores y socios clave para asegurar el éxito del negocio de gel antibacterial en barra. Identificamos a los proveedores más importantes, que incluyen a aquellos que suministran materias primas esenciales como el alcohol etílico, el gel de aloe vera, entre otros. Estos ingredientes son cruciales para garantizar la calidad y efectividad de nuestro producto. Por ello, establecemos relaciones sólidas con proveedores confiables que ofrecen ingredientes de alta calidad y precios competitivos. También necesitamos proveedores de materiales de envase. Estamos comprometidos con la sostenibilidad y la atracción visual de nuestros productos, así que colaboramos con proveedores que nos proporcionen envases ecológicos y etiquetas que sean respetuosos con el medio ambiente y atractivos para los consumidores. En cuanto a los socios estratégicos, contamos con empresas especializadas en equipos y maquinaria necesarios para nuestra producción. Buscaremos agencias de marketing y publicidad para diseñar y ejecutar estrategias promocionales efectivas. Estas agencias nos proporcionarán conocimientos y recursos para aumentar la visibilidad del producto y atraer a los consumidores, lo cual será esencial para el crecimiento de nuestro negocio. Un socio clave para nosotros es el equipo de logística y distribución. Contaremos con empresas de logística eficientes que garantizarán que el gel antibacterial en barra llegue a los puntos de venta de manera oportuna y en condiciones óptimas. Una buena gestión de la logística y distribución será vital para satisfacer las expectativas de nuestros clientes y mantener la continuidad de nuestro negocio. Finalmente, estableceremos alianzas con consultores de negocio y asesores estratégicos que nos proporcionen orientación y apoyo en la toma de decisiones clave. Estos profesionales nos ofrecerán valiosas perspectivas y nos ayudarán a optimizar nuestros procesos, lo cual contribuirá a mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de nuestro proyecto. En resumen, al analizar y seleccionar cuidadosamente a nuestros proveedores y socios clave, aseguramos el éxito de nuestro negocio de gel antibacterial en barra.

<p>Socios clave ✚✚+</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proveedores: Materias primas, envases ecológicos. - Socios estratégicos: Equipo de producción, agencias de marketing. - Consultores: Negocios, asesores estratégicos. 	<p>Principales actividades ✚✚+</p> <p>Creación del producto:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Selección de materiales necesarios 2. Mezcla y fundición de ingredientes 3. Preparación de moldes y envasado 4. Pruebas de calidad para asegurar eficacia y seguridad <p>Estrategias de marketing y ventas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño de estrategias que resalten beneficios únicos del producto 2. Campañas publicitarias atractivas 3. Contenido educativo sobre higiene personal 4. Destacar ventajas del gel antibacterial en barra frente a otros productos <p>Distribución y logística:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar socios adecuados para distribución 2. Negociar acuerdos con distribuidores 3. Establecer logística eficiente para transporte y almacenamiento 4. Desarrollar sistema de rastreo para monitorear distribución 	<p>Propuestas de Valor ✚✚+</p> <ul style="list-style-type: none"> - Solución práctica para la higiene en cualquier lugar. - Alta conveniencia y eficacia (no se desperdicia producto al momento de aplicarlo). - Fácil transporte (se puede llevar a todos lados). - Cuidado de la piel - Empaque ecológico y minimalista - Comodidad y Adaptabilidad. 	<p>Relaciones con los clientes ✚✚+</p> <ul style="list-style-type: none"> - Implementar estrategias para fomentar fidelidad y satisfacción - Crear canales de atención al cliente - Enviar boletines informativos sobre uso y beneficios del producto - Organizar promociones y programas de lealtad 	<p>Segmentos de clientes ✚✚+</p> <ul style="list-style-type: none"> - Edad: Adultos jóvenes y de mediana edad (18-45 años) - Clase social: Clase media y alta - Residencia: Áreas urbanas y suburbanas - Intereses: Salud, higiene, bienestar, prevención de enfermedades y búsqueda de productos innovadores y convenientes.
<p>Estructura de costes ✚✚+</p> <ul style="list-style-type: none"> -Infraestructura y mantenimiento -Empleados base -Materia prima y secundaria 	<p>Recursos clave ✚✚+</p> <p>Recursos físicos: instalaciones de producción, equipo, almacén, transporte y herramientas de mantenimiento.</p> <p>Recursos intelectuales: una fórmula única, diseño de empaque, marcas registradas, patentes y conocimientos técnicos.</p> <p>Recursos humanos: personal de producción, investigación, calidad, ventas, marketing y administración</p> <p>Recursos financieros: inversión inicial, financiamiento para operaciones, ingresos por ventas y cobertura de costos de producción, marketing y generales.</p>	<p>Canales ✚✚+</p> <p>Para nuestra empresa, la comunicación es clave para dar a conocer el gel antibacterial en barra y captar la atención del mercado a través de redes sociales, publicidad y sitios web. La distribución es fundamental para hacer llegar el producto mediante venta en línea, farmacias, tiendas de conveniencia y eventos de salud y belleza. Finalmente, las ventas se enfocarán en estrategias como promociones, muestras gratuitas y paquetes especiales para incrementar la demanda y consolidar el producto en el mercado.</p>	<p>Corrientes de ingresos ✚✚+</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fijar precios competitivos que reflejen valor agregado del producto - Explorar opciones como ventas al por mayor y paquetes especiales - Colaboraciones con empresas interesadas en productos sostenibles - Invertir en estrategias de marketing digital para llegar a un público más amplio. 	