

# CREMA CICATRIZANTE A BASE DE PROPÓLEO

## INTEGRANTES

Aliaga Del Valle, María - Cód. 2009103315

Meza Laura Mirella - Cód. 2008200446

Poma Ore Marveli - Cód. 2009105834



# Definición Del Negocio

- El presente plan de negocio, consiste en la elaboración y comercialización de una crema cicatrizante a base de Propóleo.
- Tomamos el Propóleo como materia prima de nuestro producto porque es un derivado de la miel que tiene muchos beneficios y entre uno de ellos es que cicatriza las heridas sin dejar huellas.
- Consideramos además que es un proyecto innovador porque la materia prima, es decir, el Propóleo no es muy conocido en el mercado y podría hacerle competencia a productos reconocidos en el mercado, ya que se realizara con un producto natural.



# Características Creativas Y/O Innovadoras

- Consideramos que es un producto innovador porque la materia prima que se utilizará en la elaboración del producto, es un derivado de la miel de abeja pues tiene muchas ventajas terapéuticas y medicinales para el ser humano, y además estudios realizados por científicos del mundo han demostrado y avalan su eficacia.
- Lanzaremos nuestro producto en envases llamativos, participaremos en ferias donde se expongan sus ventajas, asimismo organizaremos concursos donde se puedan regalar muestras del producto y así conseguir clientes. También contaremos con la entrega por Delivery y pedidos por internet.



# Descripción Del Producto

Nuestro producto es el **PROPOCIC – CREMA CICATRIZANTE A BASE DE PROPOLEO**, el cual está elaborado con el propóleos (derivado de la miel de abeja) como materia prima y otros insumos naturales de alta calidad, que restablece la piel después de una herida y no deja huellas.

## ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN

**Marca:** PROPOCIC

**Etiqueta:** Hecha de papel autoadhesivo, de color blanco donde se mostrará la marca, los componentes, uso, fecha de vencimiento, registro sanitario, lugar de fabricación, y figuras alusivas al producto.

**Tamaño:** Tenemos el de 30 gr, 150 gr y de 200 gr



**Presentación:**



# Estrategias de precios y formas de pago

- Como todos sabemos en el año de lanzamiento del producto generalmente no se gana ni se pierde, es el año de recuperación del capital. En el primer año aplicaremos un 25% de utilidad, teniendo en cuenta que los costos del producto incluyen pago de impuestos, mano de obra, etc.
- Conforme pasa el tiempo y con un crecimiento promedio proyectado del 2% anual de la empresa, los precios pueden ir aumentando, considerando que para que esto ocurra el producto debe ir innovándose mejorando su calidad, presentación y promoción.

## Propuesta de publicidad y medios de difusión

El producto será publicitado mediante

- Spots publicitarios
- Comerciales radiales y televisivos
- Afiches (Gigantografías) colocados en lugares estratégicos.
- Cartas de presentación del producto donde se expliquen sus beneficios, dirigidas a personas y/o instituciones clave.
- Publicidad en páginas web.
- Puntos estratégicos de donde se acceda a muestras del producto

# Indicadores económicos financiero

INVERSIÓN TOTAL:	23,816
TASA DE DESCUENTO:	35%

INDICADORES	ECONÓMICO
<b>VAN</b>	<b>S/.81,199.05</b>
<b>TIR</b>	<b>193%</b>
<b>Beneficio/Costo</b>	<b>S/.1.36</b>
<b>Periodo de Recupero</b>	<b>2</b>

# CREMA CICATRIZANTE A BASE DE PROPÓLEO

INFORMES:

[conti-emprende@continental.edu.pe](mailto:conti-emprende@continental.edu.pe)

