



www.continental.edu.pe

ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JABONES NATURALES

AT1103 - 2015

INTEGRANTES DEL EQUIPO DE TRABAJO



N°	NOMBRE Y APELLIDOS	CARRERA	CICLO	DIRECCIÓN	CELULAR	E-MAIL
01	ABREGU CABRERA, EDDY	Ciencias tecnológicas de la Comunicación	6	Jr. Ica 882	990005057	eymayk@gmail.com u2014225738@continental.edu.pe
02	ASTUCURI HIDALGO, MIMSY	Arquitectura	8	JR. GRUIDO 232	931086338	mimsy.kli@gmail.com u2010202805@continental.edu.pe
03	AUCARURI BALBIN ROY	Ingeniería de Minas	6	Parra del Riego 1125	964010108	U2010204289@continental.edu.pe



DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO



Nuestro producto es un bien que ofrece la humectación y la frescura corporal, unos jabones que son elaborados con nutrientes y poca composición de químicos, ayudando así a la correcta nutrición de cada tipo de piel. La preocupación de mantener una piel sana y libre de imperfecciones de las personas, lograra que las personas opten por nuestro producto.



ASPECTOS CREATIVOS E INNOVADORES DEL PRODUCTO

SUSTITUIR
Sustituir los químicos por productos naturales.

COMBINAR
beneficios de las cremas en un jabón

ADAPTAR
Empaque portable, practico reusable

SCAMPER

MODIFICAR
Publicidad tradicional y color de producto

REFORMULAR
composición de los jabones naturales haciéndolos mas efectivos

ELIMINAR
La envoltura que no era reciclable.

PROPONER
Comercializar los jabones para regalo con presentaciones rusticas.

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

<p>8. SOCIOS CLAVES</p> <p>Inversionistas</p> <p>Tiendas y empresas especializadas</p> <p>Analistas de comunicación, publicidad y marketing</p>	<p>7. ACTIVIDADES CLAVES</p> <p>Contactar a los proveedores</p> <p>Mantener la relación a largo plazo con los vendedores</p>	<p>2. PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Humectación, correcta nutrición y fresca para una piel sana y libre de imperfecciones</p>	<p>4. RELACIÓN CON EL CLIENTE</p> <p>Adquisición: E mail marketing</p> <p>Retención: Programas de lealtad</p> <p>Repetición de venta: Dcto. para compra de producto mas caro</p>	<p>1. SEGMENTO</p> <p>Personas de NSE AB con un estilo de vida moderno preocupadas por tener una piel sana libre de imperfecciones</p>
<p>6. RECURSOS CLAVES</p> <p>Mercaderías</p> <p>Trabajo ético</p> <p>Publicistas</p>	<p>3. CANALES</p> <p>Distribuidor mayorista</p> <p>Distribuidor minorista</p> <p>Social Cites</p> <p>Referidos</p> <p>Sell all</p>			
<p>9. COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicidad • Costos de producción () • Costos de venta indirectos (transporte y almacén) • Gestoría • IMPUESTOS 		<p>5. INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas al por mayor a las tiendas • Ventas particulares • Ingreso de venta de productos logrados en eventos 		

IMAGEN DEL PRODUCTO





Conti
Emprend



www.continental.edu.pe