



XVII Feria Virtual de Planes de Negocios

Nombre del proyecto:

**PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DE
UNA CREMA TÓPICA A BASE
DE SANGRE DE GRADO PARA EL
TRATAMIENTO DE LA INFLAMACIÓN
Y SANGRADO DE LAS ENCÍAS
EN PERSONAS ENTRE 30 – 60 AÑOS, DE
HUANCAYO Y CHILCA**



Integrantes:

- **Escobar Escobar Betsy** | Odontología
- **Garay Taype Roció** | Tecnología Medica: Laboratorio Clínico y Patológico
- **Pomachagua Campos Cesar** | Tecnología Medica: Terapia Física y Rehabilitación
- **Romero Duran Fernando** | Tecnología Medica: Terapia Física y Rehabilitación
- **Valenzuela Echabaudis Sheyla** | Odontología

Descripción de negocio:

Comercializar una crema utópica para que las personas con gingivitis o distintos problemas en las encías puedan tener una solución rápida y fácil sin necesidad de mucho gasto u operaciones costosas.

Características Creativas e Innovadoras Del Producto

- El objetivo principal es presentar el producto ante una cierta determinada cantidad de gente y probar la efectividad de un caso del cual ya podemos dar razón
- Hacer pequeñas pruebas para que la gente pueda también usar el producto y ver la garantía de este
- La publicidad conlleva al éxito de la producción y venta del producto así que tenemos ideado un plan en el cual podemos promocionar el producto en ferias dominicales

Modelo de negocio Lean Canvas

<p>2.PROBLEMA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gingivitis • Productos sintéticos • Alto costo • Mala higiene dental • Los dientes mal alineados, los bordes ásperos de las obturaciones y la aparatología oral mal colocada o contaminada 	<p>4.SOLUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bajo costo • Producto natural • Solucionar problemas de limpieza bucal 	<p>3.PROPOSTA DE VALOR</p> <p>Ser una solución rápida para las personas con problemas en las encías, fácil sin necesidad de mucho gasto u operaciones costosas.</p>	<p>9.VENTAJA COMPETITIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Con los distintos materiales que usaremos y con el conocimiento que son algo económicos el precio de esta crema será cómodo y de esta manera será muy fácil la adquisición del producto ya mencionado 	<p>1.SEGMENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adultos entre 30-60 años de edad en el distrito de Huancayo y Chilca
<p>8.MÉTRICAS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • trafico web • incremento de nuevos y potenciales clientes • recurrencia de clientes por la efectividad de la crema 			<p>5.CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • ventas en la misma sucursal • ventas indirectas mediante distintas sedes 	
<p>7.COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lugar de procesamiento • marketing • Insumo para la crema 			<p>6.INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta del producto natural. • Venta la misma sangre de grado por sus propiedades naturales. 	

**PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DE UNA CREMA TÓPICA A BASE DE SANGRE
DE GRADO PARA EL TRATAMIENTO DE LA INFLAMACIÓN Y SANGRADO DE LAS
ENCÍAS EN PERSONAS ENTRE 30 – 60 AÑOS, DE HUANCAYO Y CHILCA**

Ingresar imagen referencial del
producto.



Ingresar imagen referencial del
producto.





Universidad
Continental

XVII
Feria Virtual de
Planes de Negocios



sonría

“ POR QUE SONREIR NO CUESTA NADA ”



¡ Gracias !

XVII
Feria Virtual de
Planes de Negocios

Centro de Emprendimiento Continental

Av. San Carlos 1980 - Huancayo

(064) 481430 Anexo 7720

conti-emprende@continental.edu.pe