

Carreras:

Administración de Empresas, Mercadotecnia y Contabilidad Empresarial

Diplomado:

Gestión Integral de Emprendimiento Social y Comunitario

Proyecto:

Aceite CocoCas

Presentado por:

Suleiky Mata 16-9664
Adriana Vargas 10-2263
Carlos Polanco 05-0299

Facilitadores Acompañantes:

Manuel Angel Fernández
Eliana Campos
Eladio Frías

24 de abril del 2021,
Santiago de los Caballeros,
República Dominicana

Title: Extra virgin coconut oil CocoCas

Título: Aceite de coco extra virgen CocoCas

Resumen

CocoCas es una propuesta de negocios, trata de un aceite de coco extra virgen 100% natural para el cuidado de la piel, está fabricado pensando en el cuidado de la piel de la mujer dominicana, ya que en nuestro país tenemos un clima tropical y un calor acompañado de la humedad, lo que contribuye a la aparición de hongos, envejecimiento y bacterias provocando infecciones sobreañadidas a la lesiones de la piel. Nuestro aceite de coco 100% extra virgen cuenta con numerosas cualidades beneficiosas, sus componentes altamente nutritivos e hidratantes tienen efectos medicinales y cosméticos que resultan muy positivos para el envejecimiento prematuro de la piel.

Este proyecto nos motivó para poner en conocimiento los beneficios del aceite de coco extra virgen para el cuidado de la piel, ya que el rostro es nuestra carta de presentación y requiere un cuidado especial. Este regalo de la naturaleza ha demostrado tener múltiples efectos positivos sobre el cutis; el aceite de coco 100% extra virgen CocoCas tiene mérito suficiente para ganarse una masiva aprobación, teniendo así su garantía de satisfacción que vale la pena conocerlo.

Para ponerlo en marcha, desarrollamos la idea a través de la herramienta modelos de negocios Canvas, luego desarrollamos un ambicioso plan de mercadeo, construimos un plan financiero a cinco años y finalmente diseñamos un sistema de gestión de riesgos.

Descripción de la propuesta

Este proyecto está enfocado a asistir personas de escasos recursos del campo para fomentar el empleo y mejorar su calidad de vida. Ofreceremos al mercado un producto extra virgen sin ningún tipo de proceso físico ni químico, los demás aceites son refinados

y pierden sus propiedades saludables y se altera su composición. Así al tratarlo se puede perder parte de su ácido láurico. Este es uno de los ácidos más importantes del aceite de coco extra virgen y al que debe muchas de sus cualidades; algunos son combinados con otras sustancias por lo que pierde su esencia.

Tiene como propósito mejorar el medio ambiente con los plantados de cocoteros con el objetivo de regular el clima y fomentar el turismo ecológico; fabricar y mercantilizar un aceite de coco 100% extra virgen para prevenir el envejecimiento, la formulación de líneas de expresión y arrugas, para lucir una piel hidratada y con brillo natural, al mismo tiempo generaremos empleo con esta oportunidad de trabajo que les vamos a ofrecer a los obreros en el campo.

Beneficios: El aceite de coco extra virgen tiene diversos beneficios en cuanto a cosmético entre ellos podemos mencionar que funciona como hidratante, aumentante, exfoliante, protector solar, reduce el envejecimiento prematuro de la piel, combate las estrías, incrementa la fuerza y elasticidad de la piel, controla el deterioro del cabello y es excelente desmaquillador. Sin lugar a dudas es el mejor aliado para lucir una piel más suave y fresca.

El objetivo principal del plan es el desarrollo de un plan estratégico de posicionamiento y publicidad digital que nos permitan acceder a un mercado más amplio y ubicarnos en un lugar preferencial en el gusto de los consumidores, principalmente en las cadenas de establecimientos comerciales.

Para llevar a cabo este proyecto desarrollamos una serie de procesos donde identificamos, los riesgos, nuestras fortalezas y debilidades antes nuestros competidores, el Modelo Canvas donde definimos nuestros clientes, ofertas, infraestructura y viabilidad, un plan financiero donde se realizaron todos los estudios pertinentes para calcular la factibilidad financiera del proyecto y qué tiempo tardaría para recuperar su inversión inicial.

Recomendaciones

Expuestos los principales hallazgos, los autores consideran pertinente realizar las siguientes sugerencias:

- Garantizar un producto de alta calidad que procure la satisfacción de nuestros clientes y consumidores.
- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes ofreciéndoles un trato personalizado y medir su índice de satisfacción mediante un sistema estandarizado.
- Tener una continuidad con el plan de marketing para siempre estar un paso delante de la competencia con mejores servicios que permitan fidelizar a los clientes y evitar que busquen otras alternativas.
- Aprovechar las redes sociales para promociones, descuentos o realizar comunicaciones, además de nutrirse de los comentarios y sugerencias de los clientes.
- Actualización continua de la base de datos de los distribuidores, con el objeto de tener un acercamiento hacia ellos e informarles de cualquier eventualidad de la empresa.
- Capacitación a todo el equipo de trabajo con cursos talleres para mejorar su rendimiento laboral.

Bibliografía

Libros

- Broce Fife. (1 de feb 2017). ***El milagro del aceite de coco***. Rep. Dom. : 9788478087136.
- Mathieu Lagrand. (2018). ***Los increíbles beneficios del coco. Todo sobre el aceite de coco*** (43). .: 1976864046.
- C. Santaella. C (27/3/2021). ***10 aceites de coco que nos encantan porque limpian iluminan el rostro***.
- L. Jason . (17 de enero 2019). ***El Asombroso Poder del Aceite de Coco***. .: 9781547564910.
- Broce Fife/ Luis Gómez . (23 febrero 2015). ***El coco cura***. .: Editorial Serio 1era edición .
- C. Abehsera. (1er edición (12 Enero 2014)). ***El Aceite de Coco, el Elixir de la Vida*** (Spanish Edition). .: ASIN : B00HUCU916.
- S. Recasens. (2 diciembre 2016). ***El fenómeno del aceite de coco: adelgaza - desintoxica - embellece - deleita*** (Spanish Edition) Edición Kindle. .: ASIN : B01MTWKYJN.

Anexos

LOGO



Presentaciones



Presentación 16oz, 6oz, 4oz.




Proceso



Zona Geográfica



Canvas

<p>Socios claves.</p>  <p>Farmacias Supermercados Tienda por Departamento</p>	<p>Actividades claves.</p>  <p>-Daremos una rueda de prensa para el lanzamiento de nuestra empresa de emprendimiento social. -obsequiaremos muestras para dar a conocer el producto. - publicidad en las redes sociales.</p>	<p>Propuesta de valor.</p>  <p>Producción, distribución y Venta de un aceite 100 % extra virgen sin ningún tipo de procedimiento físico y químico, con el objetivo de satisfacer las necesidades de la población y al mismo tiempo al medio ambiente.</p>	<p>Relación con el Cliente.</p>  <p>Se trabajará ofreciendo relación directa y de cordialidad, además relación personalizada, personal exclusivo y automatizada.</p>	<p>Segmento de Clientes.</p>  <p>Establecimientos comerciales, farmacias, supermercados y tienda por departamento.</p>
	<p>Recursos claves.</p>  <p>Aportes de los socios. Estructura física alquilada. Recursos Humanos y departamento de operaciones. Tecnológico: computadora y sistema de facturación.</p>		<p>Canales.</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Páginas web. • Venta directa. • Cliente mayorista. • Transporte 	

Estructura de coste.



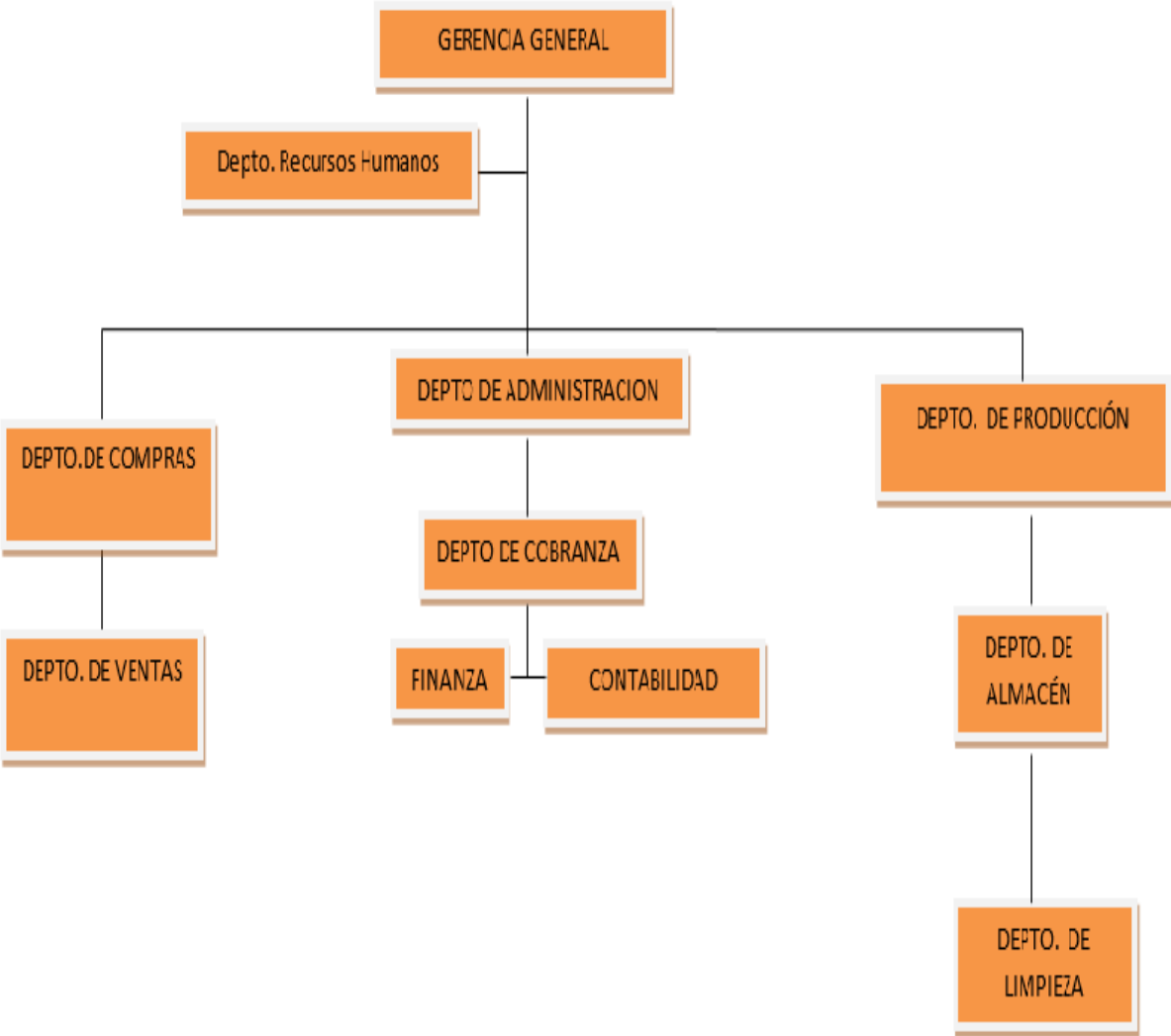
- Agua.
- Electricidad.
- Internet.
- Teléfono.
- Nómina.
- Materia prima.
- Mano de obra.
- Alquiler del local.

Fuentes de ingreso.

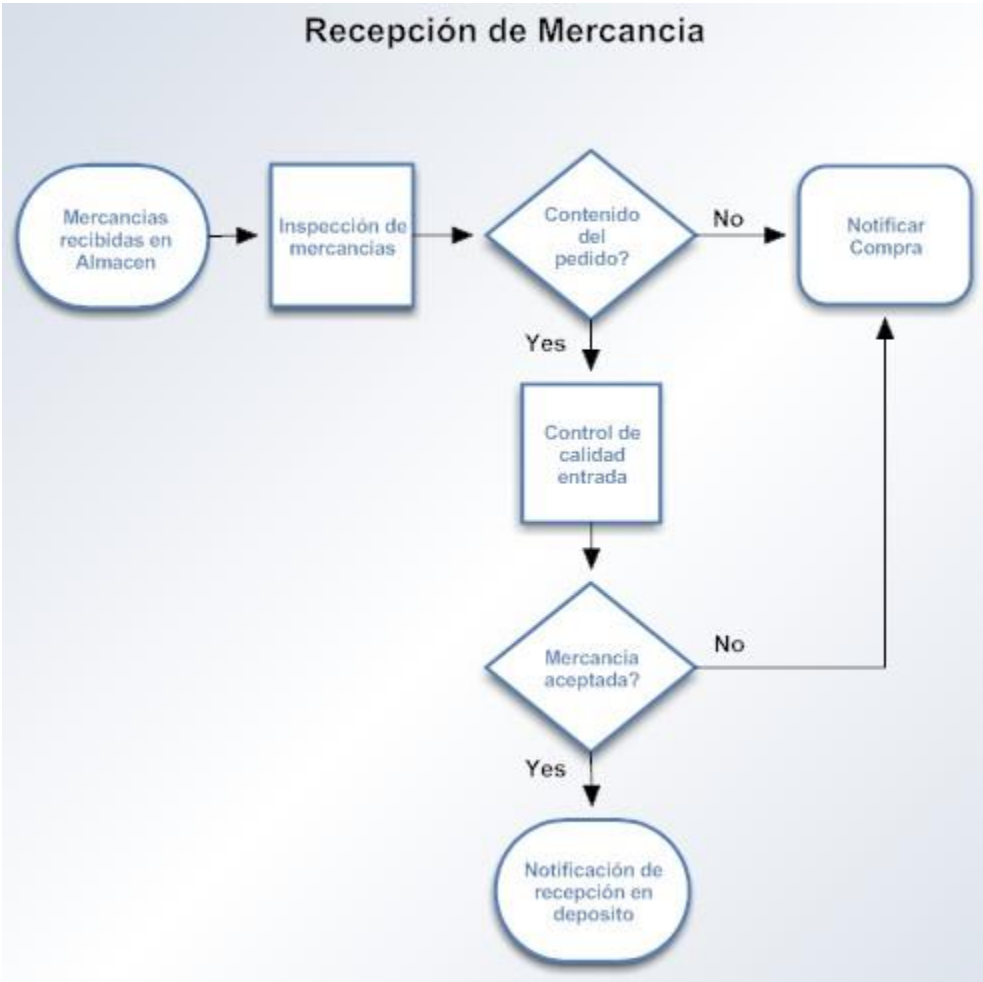


- Dinero en efectivo.
- Transferencias
- Pagos con tarjeta de crédito.

Organigrama



Flujograma



Estructura física



Encuesta

Lea cuidadosamente cada anuncio y seleccione la respuesta que usted considere más conveniente

1. Sexo

- Femenino
- Masculino

2. Edad

- Menos de 25 años
- De 26 a 35 años
- De 36 a 50 años
- Más de 50 años

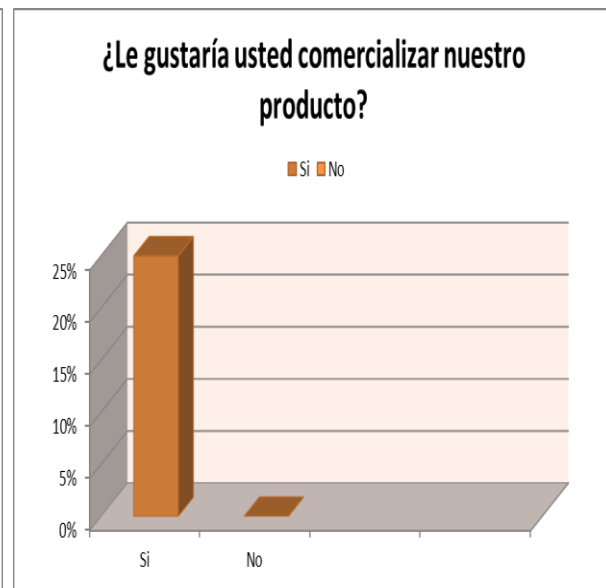
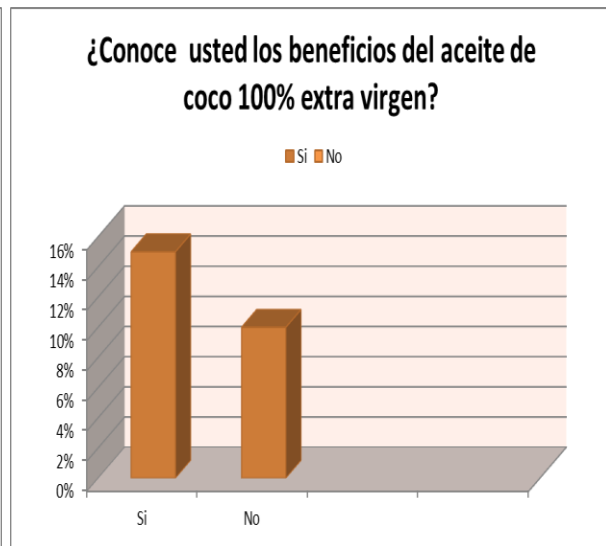
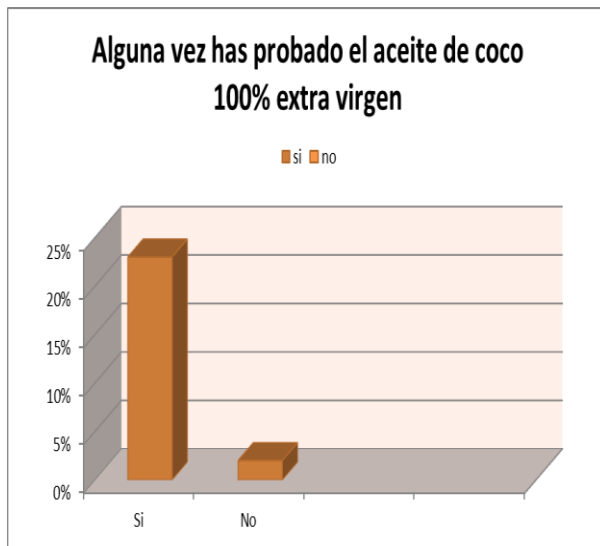
3. Tipo de negocio que maneja

- Farmacias
- Tienda por departamentos
- Supermercados
- Otros (especificar)

4. ¿Alguna vez ha probado el aceite de coco 100% extra virgen?

- Si
- No

Evidencias de los resultados



Factibilidad

EMPRESA COCOCAS

Período	Flujo de Fondos		TIR	11.54%
0	-3,724,650.94 €		VAN	\$ 749,017.91
1	\$ 854,155.49			
2	\$ 939,571.03			
3	\$ 1,033,528.14			
4	\$ 1,136,880.95			
5	\$ 1,250,569.05			
6	\$ 0.00			
7	\$ 0.00			
8	\$ 0.00			
9	\$ 0.00			
10	\$ 0.00			
11	\$ 0.00			
12	\$ 0.00			
13	\$ 0.00			
14	\$ 0.00			
15	\$ 0.00			
16	\$ 0.00			
17	\$ 0.00			
18	\$ 0.00			
19	\$ 0.00			
20	\$ 0.00			

