

<p>Recursos clave</p> <p>Recursos necesarios para la producción (materia prima, envases de vidrio, otros materiales para producto). Recursos financieros: en cuanto a tener apoyo financiero para iniciar a operar. Recursos humanos: teniendo al Talento Humano idóneo en los siguientes puestos: Administración General, Ingeniero Químico, Operarios de producción, Profesional en Mercadeo y Ventas , Profesional en Recursos Humanos, Profesional en Contabilidad, Bodeguero, Conserje. Recursos tecnológicos: acceso a tecnologías que eficienten el proceso administrativo y productivo, como: paquetes de cómputo, software, social media, servicios en la nube, etc.</p>	<p>Actividades claves</p> <p>La fabricación de productos de cuidado personal tomando como componente base el jengibre. Estrategias de marketing que contribuyan a llegar al mercado meta. Estrategias de programas de desarrollo en cuanto a la responsabilidad social y ambiental de la empresa.</p>	<p>Relación con los clientes</p> <p>Vamos hacer llegar nuestra propuesta de valor a nuestro mercado meta mediante entrega de volantes y muestras de los productos en centros diurnos, eventos para adultos mayores, supermercados, eventos ecológicos, ferias del agricultor, etc. Además de publicidad mediante radio y televisión. Por otra parte, se busca fidelizar a nuestros clientes mediante actividades con un buen equipo de venta (face to face, telemarketing, etc) capacitado en atención al cliente.</p>	<p>Segmento</p> <p>El segmento a cubrir en etapa inicial es la población adulta mayor, de 60 años en adelante.</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Ofrecemos una línea de productos orgánicos que son producidos de manera sostenible con el ambiente con las propiedades del jengibre para un mejor cuidado de la piel de nuestros consumidores. Los productos tienen beneficios contra el envejecimiento, activación de la circulación, elimina bacterias, mejora la elasticidad de la piel, alivia lesiones de quemaduras, disminuye cicatrices y mantiene la piel humectada, suave y limpia. Además, como parte de la propuesta de valor se involucra el enfoque de responsabilidad social y ambiental de la empresa.</p>
<p>Socios clave</p> <p>Productores del jengibre orgánico. Proveedores de otros componentes de los productos (agua destilada, aceites, vitaminas, etc) Puntos de ventas como macrobióticas, supermercados, centros diurnos, etc. Talento Humano profesional y capacitado para la fabricación de los productos. Alianzas estratégicas con laboratorios, universidades, consorcios, instituciones públicas en busca de investigación y desarrollo para la empresa.</p>		<p>Canales</p> <p>Subcontratación de servicios de distribución y entrega. Puntos de venta en: Macrobióticas, supermercados, centros diurnos, hogares de ancianos. Desarrollo de canales de distribución alternativo mediante las enfermedad y personas encargadas del cuido de PAM en hogares.</p>		
<p>Estructura de costo</p> <p>Se compone de la determinación de costos fijos y variables necesarios para producir. Costos fijos: Alquiler/hipoteca, Servicios públicos (luz,agua,internet), Mano de obra indirecta, Transporte, Publicidad. Costos variables: Materia prima, Mano de obra directa, envases y etiquetas.</p>	<p>Surplus</p> <p>Social: Ofrecer un producto que beneficie a un segmento de la población que está en crecimiento y que ha sido descuidado. Ambiental: Utilizar envases de vidrio o materiales que sean amigables con el ambiente. Además de educar a las personas mediante nuestra la reutilización de nuestros productos. Económico: Donar una línea de productos de higiene personal a personas con escasos recursos (dependiendo de la demanda nuestros productos).</p>	<p>Ingreso</p> <p>La principal fuente de ingreso es la venta de los productos de cuidado e higiene personal, los cuales en un inicio son crema corporal y jabón corporal.</p>		