

ZEGEL IPAE
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS



PROYECTO DE INNOVACIÓN Y PLAN DE
IMPLEMENTACIÓN PARA ELABORACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE JALEA LAXANTE DE
PITAHAYA

Proyecto de innovación para obtener el grado de Bachiller en
Administración de Negocios presentado por:

Hernandez Sanchez, Cecilia Alejandrina	PI70042395
Jaramillo Rengifo, Geraldine Jennifer	PI44792983
Portanova Herrera, Cecilia Del Rosario	PI25779872

LIMA, 2021

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de validar si nuestro proyecto de innovación y propuesta de implementación es viable para que de esta manera podamos iniciar nuestras actividades, afianzándonos en un buen estudio de mercado. PITALAX pretende satisfacer la necesidad de mejorar la vida de las personas que sufren de colon irritable o estreñimiento como comúnmente se le llama a este mal, con la seguridad de consumir un producto 100% natural comprobado y que de ninguna manera provoque consecuencias a futuro, además podrán obtener nuestro producto sólo con hacer un clic, en la comodidad de su casa, con las garantías necesarias, y sin el estrés que significa salir a hacer compras sobre todo en este contexto sanitario que vivimos hoy en día.

El público objetivo prioritario de nuestra empresa son las personas hombres y mujeres de 18 a 60 años, de los sectores 6, 7 y 10 de Lima Metropolitana, de los niveles socioeconómicos A, B y C, que sufren de colon irritable o lo que llamamos estreñimiento. Iniciamos este proyecto con la descripción de nuestra idea de negocio y de la estructura organizacional de la empresa, como la misión, visión, valores, objetivos, etc.

Para conocer la viabilidad de este producto con respecto al panorama interno y externo de la empresa, realizamos un estudio del macroentorno y microentorno, con ello podemos conseguir una mejor visión global de los aspectos tanto de carácter positivo como negativo y preparar las estrategias adecuadas a fin de que no puedan afectar a nuestro negocio.

Como parte de las estrategias para identificar ciertos datos del negocio e identificar a nuestros clientes, se realiza una investigación de mercado, con encuestas virtuales y un Focus Group en el cual utilizamos el prototipo de nuestra JALEA LAXANTE DE PITAHAYA (PITALAX), estas herramientas tienen como objetivo determinar de manera clara cuál es la demanda existente para nuestro producto, hemos podido identificar a través de este estudio que las oportunidades, amenazas, ventajas y desventajas varían en cuanto a la competencia, pero nos permite entrar con fuerza al presentar un producto totalmente natural y eficaz desde el primer día de consumo.

Con lo investigado nos dimos cuenta que, en el mercado no existe un producto que ayude de manera total a este problema, entonces decidimos presentar al mercado un producto nuevo y totalmente natural, el cual tiene efecto inmediato, puesto que el prototipo fue presentado en el Focus Group el cual fue del agrado y sobre todo efectivo cuando lo consumieron. Es por ello que se decidió continuar y presentar el producto en redes sociales, página web y plataformas que ayuden a darnos a conocer de manera virtual, con promociones e ingresando a mercado con un precio que compita con la competencia.

Posteriormente, una vez posicionados se revisará el tema de talento humano donde de acuerdo con las ventas que se obtenga se contratará más equipo que nos ayuden a crecer como empresa y mejorar, los colaboradores son la esencia de toda empresa.

En conclusión, se trabajó cada capítulo para poder demostrar que el producto es viable y que trabajando estratégicamente se logrará posicionar en el mercado en el tiempo esperado.