

RESÚMEN

En la elaboración del presente Plan de Negocio, inicialmente se ha realizado una investigación para diagnosticar la viabilidad y factibilidad de elaborar y lanzar al mercado un producto natural al mercado Tarijeño, consistente en un Jabón artesanal y natural a base de Quina. Las fortalezas que tiene este jabón radican en sus propiedades altamente cicatrizantes, producto artesanal y natural, acceso fácil a la materia prima, se cuenta con conocimientos en la elaboración de jabones es un producto imprescindible en el uso diario para el aseo personal, y el cuidado de la piel. Existen nuevas tendencias de mercados a los cuales se puede acceder consumidores de la región territorio boliviano que optan por consumir productos naturales orgánica y ecológica. Se realiza la un estudio de mercado determinando optimas las condiciones, después de un análisis de contexto Pestel, FODA se define un plan de marketing, estrategias de marketing., un plan de producción en el que se define el proceso productivo óptimo, y un plan financiero para determinar los costos y analizar la rentabilidad posible del plan de negocios estructurado. Llegando a la conclusión de que la inserción en el mercado Tarijeño de Jabón artesanal a base de quina es una buena opción, con mucha expectativa dentro por parte de los futuros consumidores, y también se proyecta utilidades sin grandes inversiones.

Palabras Clave; Negocios, Artesanal, Quina, Planes.

ABSTRACT

In the preparation of this Business Plan, initially an investigation has been carried out to diagnose the viability and feasibility of developing and launching a natural product in the Tarijeño market, consisting of an artisanal and natural soap based on Quina. The strengths of this soap lie in its highly healing properties, a handmade and natural product, easy access to raw materials, there is knowledge in making soaps, it is an essential product for daily use for personal hygiene and care of the skin. There are new market trends that can be accessed by consumers in the Bolivian territory who choose to consume natural, organic and ecological products. A market study is carried out determining optimal conditions, after a Pestel context analysis, SWOT, a marketing plan, marketing strategies are defined, a production plan in which the optimal production process is defined, and a financial to determine the costs and analyze the possible profitability of the structured business plan. reaching the conclusion that the insertion into the Tarijeño market of artisanal cinchona-based soap is a good option, with a lot of expectations on the part of future consumers, and profits are also projected without large investments.

Keywords; Business, Craft, Quina, Plans.