

Capítulo 6

Orquican

Orquican



Cristián Nicolás Zarate Camacho
cnzarate@poligran.edu.co

Ana Sofía Buitrago Prieto
asobuitrago@poligran.edu.co

Luis Esteban Vahos Bastidas
lvahos@poligran.edu.co

Andrés Felipe Sierra Sánchez
afsierras@poligran.edu.co

Daniel Felipe Maldonado
dmaldonado@poligran.edu.co

Lina Verónica Sánchez Mesa
lvesanchez@poliedu.com.co

Concepto del modelo de negocios

Orquican es un suplemento alimenticio a base de orquídea. Este producto se elaborará a partir de extractos de orquídeas cuidadosamente seleccionadas, las cuales han demostrado tener propiedades beneficiosas para la salud humana. El suplemento de orquídea se comercializará como un producto natural, sin conservantes ni aditivos artificiales, lo que lo hace atractivo para las personas que buscan opciones de salud natural y orgánica. Además, se promocionará como un suplemento que puede ayudar a mejorar la salud, en general, incluyendo la salud de la piel, el sistema inmunológico y el equilibrio emocional. El valor de este suplemento de orquídea se basará en la calidad y la pureza de sus ingredientes naturales, así como los beneficios que puede ofrecer a la salud, ya que contiene antioxidantes y nutrientes como, por ejemplo, el calcio, cobre, hierro, magnesio y zinc.

Quiénes son los clientes potenciales

El suplemento alimenticio basado en orquídeas se dirige a aquellos interesados en mejorar su salud y bienestar, así como a aquellos que buscan suplementos para lograr una dieta equilibrada. La segmentación de mercado se divide en varias categorías: niños de 3 a 15 años, que representan aproximadamente 1 248 549 personas; deportistas, quienes representan alrededor de 23 940 personas; y hombres y mujeres de 20 a 65 años, quienes representan aproximadamente 5 250 502 personas. Además, la segmentación de mercado también se enfoca en personas de clase media y alta en Bogotá, entre las cuales el estrato 4 cuenta con una población de 757 923 personas (9,42 %) y los estratos 5 y 6 cuentan con 365 459 personas (4,54 %).

Ventaja competitiva diferenciadora del producto/servicio ofrecido

La empresa Orquican tiene como objetivo proporcionar nuevas experiencias a sus clientes con un producto único en Colombia: un suplemento alimenticio a base de orquídeas. Este producto se destaca por varios elementos diferenciadores.

Ingredientes naturales y orgánicos

La formulación del suplemento alimenticio a base de orquídeas utiliza ingredientes naturales y orgánicos, lo que lo hace especialmente atractivo para aquellos consumidores preocupados por su salud y el medio ambiente.

Propiedades nutricionales

Las orquídeas tienen propiedades nutricionales beneficiosas para la salud, como antioxidantes, vitaminas y minerales. El suplemento a base de orquídeas aprovecha estas propiedades para ofrecer una alternativa nutricional valiosa para aquellos que buscan mejorar su bienestar. Para ello, la empresa ofrecerá asesorías en cuanto a la información nutricional del suplemento tanto en sus tiendas físicas como virtuales.

Innovación

El uso de las orquídeas en un suplemento alimenticio es una propuesta innovadora y única en el mercado, lo que puede generar un interés especial entre los consumidores que buscan algo nuevo y diferente. Es importante destacar que Orquican se enfoca en los beneficios para la salud que ofrece su producto, ya que las orquídeas no solo son exóticas y bellas, sino que también pueden contribuir de manera satisfactoria a mejorar la calidad de vida de sus consumidores.

Estrategia de distribución y comercialización

Con el fin de garantizar una presentación exitosa hacia nuestros clientes, mantenemos una iniciativa para mantener canales de distribución, tanto físicos como virtuales. Además, hemos llevado a cabo investigaciones exhaustivas para identificar las áreas en las cuales las orquídeas son cultivadas de manera óptima, para así poder ofrecerles productos de alta calidad a nuestros clientes. Como parte de nuestro compromiso por ofrecer una experiencia de alta calidad, colaboramos con expertos en diversas áreas; algunos de ellos incluyen nutricionistas, cosmetólogos, estilistas, doctores y cadenas de mercado reconocidas. Consideramos que es fundamental que nuestra marca refleje la belleza y la exclusividad de nuestros productos, como lo son nuestras exquisitas orquídeas.

Servicios brindados antes durante y después de la venta del producto/servicio

Los servicios que se van a brindar antes, durante y después de la venta de suplemento a bases de orquídea está enfocado en brindar la mejor experiencia al cliente y se distribuyen de la siguiente manera:

- Proporcionar un servicio de atención al cliente de calidad. Es fundamental contar con un equipo de atención al cliente amable, profesional y bien capacitado, que pueda responder rápidamente a las preguntas y las necesidades de los clientes. Esto generará confianza en el producto y la fidelización del cliente.
- Ofrecer un seguimiento personalizado. Realizar un seguimiento personalizado a cada cliente, con el fin de conocer sus necesidades y expectativas, brindándoles asesoramiento en el uso del producto y atendiendo sus consultas.
- Crear contenido relacionado con la orquídea. Generar contenido de valor para los clientes, como tutoriales sobre cómo usar el producto, recetas, consejos para el cuidado de las orquídeas, entre otros. Esto no solo generará un mayor interés en el producto, sino que también ayudará a posicionar la marca como experta en el tema.
- Ofrecer promociones y descuentos exclusivos. Ofrecerles promociones y descuentos especiales a los clientes, para incentivar la compra y fidelización.
- Realizar encuestas de satisfacción. Después de la compra, es necesario conocer la opinión de los clientes y detectar áreas de mejora en el servicio. De esta forma, se podrá seguir mejorando y brindándole un servicio de calidad al cliente.
- Garantizar la calidad del producto. Es fundamental garantizar la calidad del producto, para que los clientes sientan que están adquiriendo un producto confiable y de alta calidad. Esto se puede lograr a través de un riguroso control de calidad en todo el proceso de producción y distribución del producto.
- Ofrecer información detallada del producto. Proporcionar información clara y detallada sobre el producto y sus beneficios, así como también instrucciones sobre cómo usarlo y conservarlo adecuadamente. Esto les ayudará a los clientes a tomar una decisión informada de compra y a sacar el máximo provecho del producto.

Fuentes de financiamiento

- Las fuentes de financiamiento a las que se van a optar para poder iniciar el proyecto son: Fondo emprender (SENA), ya que ofrece una ruta que orienta en la ideación del modelo de negocio y ser financiados con el capital para la creación y puesta en marcha de la empresa. Negociando

con tiburones (Politécnico) permite que la propuesta sea escuchada y que algún empresario se interese en brindar su apoyo económico en el modelo de negocio.

- Crédito con una entidad financiera o inversionista, ya que permitirá tener acceso a un capital de inversión para iniciar. Asimismo, comprar el equipo y los materiales necesarios para la producción y el marketing para cubrir gastos operativos del negocio.
- Capital de riesgo: esta también podría ser una fuente de financiación, ya que por este método los inversionistas de capital de riesgo invierten en empresas emergentes a cambio de una participación en el capital.
- *Crowdfunding*: esta opción se ha vuelto muy común en el medio como una forma de financiamiento colectivo. Por el modelo de negocio puede atraer el interés de patrocinadores, especialmente, si se presenta de manera atractiva.

Recursos necesarios para el desarrollo del modelo de negocios

Los recursos necesarios para el modelo de negocio incluyen materia prima, maquinarias, imagen, canales de distribución (enfocado en almacenes de cadena y tiendas), registro de Invima y equipos de producción. La inversión aproximada en estos últimos es de 50 000 000 millones de pesos que incluye una trituradora o molino para desmenuzar las orquídeas y obtener una masa fina o un polvo, un mezclador para homogeneizar la masa, una prensa o extrusora para dar forma y compactar el suplemento, una secadora para eliminar el exceso de humedad y una envasadora para envasar el suplemento en recipientes adecuados y sellarlos.

Apoyos, proveedores y alianzas necesaria

En nuestra empresa nos enfocamos en establecer alianzas estratégicas con supermercados minoristas para la distribución de nuestros productos a nivel nacional. Estas alianzas nos permiten llegar a un público más amplio y ofrecerles una mayor comodidad a nuestros clientes, al encontrar nuestros productos en los lugares que frecuentan regularmente.

Para la producción de nuestros productos, trabajamos con un equipo altamente capacitado y comprometido con la calidad. Contamos con personal encargado de la extracción de las propiedades de la planta, quienes están

altamente capacitados y comprometidos en garantizar la calidad de nuestros productos. Además, trabajamos con tecnología de última generación para la extracción de los componentes activos de la planta, lo que nos permite ofrecer productos de alta calidad y efectividad.

En nuestra empresa, valoramos la calidad y la innovación, y trabajamos arduamente para garantizar que nuestros productos cumplan con los más altos estándares de calidad y eficacia. Estamos comprometidos en ofrecer productos que ayuden a mejorar la calidad de vida de nuestros clientes y estamos en constante búsqueda de nuevas alianzas y tecnologías que nos permitan seguir innovando en el mercado.

Inversión total requerida (estimada)

Transporte materia prima \$ 150 000 (10 000, 434 u solubles de 226 g cada una), envases (\$ 2158), flexografía del recipiente (\$ 3870), personal encargado pulverización: \$ 1 085 000 (2500 cada uno), con un total unitario de \$ 8874.

Cronograma del desarrollo del modelo de negocios

Tabla 1. Cronograma

Ítem	Actividad	Febrero			Marzo				Abril			Mayo		
		8	15	22	1	8	15	22	29	12	19	26	3	10
1	Diseño idea de negocio	■												
2	Creación grupos de trabajo y segmentación del mercado		■											
3	Evolución de la idea de negocio con sus nuevos aspectos			■										
4	Modelo Canvas 4 primeros bloques				■									
5	Publicación del modelo de negocio Canvas Estándar					■								
6	Imagen del modelo de negocio Canvas						■							
7	Video sustentación							■	■	■				
8	Polipif - Informe del modelo de negocio										■	■		
9	Diligenciamiento del formato de negociando con tiburones												■	
10	Creación CvLAC													■
11	Prototipado													■

Fuente: elaboración propia (2023).

Referencias

- Guerrero Olivares, C. (2020). Estudios sobre el potencial inhibitorio de extractos de orquídea contra bacterias asociadas al acné. Universitat Politècnica de València. Departamento de Biotecnología - Departament de Biotecnologia Universitat Politècnica de València. Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica y del Medio Natural - Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Agronòmica i del Medi Natural.
- Serpentinas. (s. f). Com.mx. Consultado el 30 de abril del 2023. <https://www.fatsecret.com.mx/calor%C3%ADas-nutrici%C3%B3n/la-orquidea/serpentinass/1-serpentina>
- Diaz, L. (2009). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la ventaja competitiva: ¿contraposición o conciliación? *Economía y desarrollo*, 144(1), 101-114.

