



**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL
CULTIVO DE CARACOL HÉLIX ASPERSA**

ELABORADO POR

Velky Castilla arias

Diana Marcela Briñez

Yenny Marcela Rubio

Luis Yeraldo Martínez Lizarazo

PRESENTADO A

Dina Luz Daza

GRUPO: 110011_15

**DIPLOMADO DE PROFUNDIZACION PARA TECNOLOGIAS
GESTION DEL MARKETING PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL
UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD”
DICIEMBRE DE 2019**

Tabla De Contenido.

Introducción	3
Objetivo General.....	4
Objetivo Específicos.....	4
Fase 1: Adjuntar cuadro de la actividad colaborativa ajustado respecto al análisis de problemáticas sociales, con su explicación en texto.....	5
Fase 2: Caracterizar La Región Donde Se Da Esta Problemática.....	7
Consumo De Sustancias Psicoactivas Como Problemática Social.....	7
Fase 3: Identificación Acciones De Innovación Social	11
Matriz Evaluación De Ideas	11
Propuesta De Innovación Social Aplicable Al Proyecto Seleccionado	13
Fase 4 Modelo De Negocio Disign Thinking	15
Generación De Ideas.....	15
Fase 5: Definición De Estrategias De Mercadeo.....	17
Grupo Objetivo Del Proyecto.....	18
Segmentación Del Proyecto.....	19
Analizar Los Posibles Competidores Que Existan En La Región Donde Pretendemos Desarrollar El Proyecto.....	20
Los Aliados Clave Del Modelo De Negocio Proyecto De Emprendimiento Social.....	22
Estrategias de Mercadeo: Estrategia De Comunicación.....	23
Estrategia De Posicionamiento	25
Estrategia De Diferenciación.....	26
Fase 6 Programa De Marketing Digital.....	27
Slogan.....	27
Enlace Pagina Wix.....	27
Fase 7: Video Final Presentación De Proyecto De Emprendimiento.....	28
Conclusiones	29
Referencias Bibliográficas.....	31

INTRODUCCION

El presente trabajo se realiza con el fin de dar a conocer un proyecto de emprendimiento social diseñado por un grupo de estudiantes de la universidad nacional abierta y a distancia UNAD para dar solución a una problemática evidenciada, recurrente que afecta una región determinada como lo es la vereda santa teresa en el municipio de Ibagué-Tolima en especial una problemática escogida que afecta a nuestros jóvenes y niños hoy en día como es el consumo de sustancias Psicoactivas, por lo cual se utilizó el método de selección de proyectos en base a esto desde el análisis de la problemática social, los más ajustables o posibles opciones de solución llegando a un solo resultado en la creación de un proyecto de Cultivo De Caracol Hélix Áspersa. Con esto lograr que no seamos más espectadores si no diseñadores de propuestas o estrategias que nos permitan buscar soluciones adecuadas que ayuden a la mejora de nuestro medio social. Queremos así generar alternativas de solución en miras de buscar como profesionales llevar una solución o un proyecto que mejora, mitiga, disminuye un poco las problemáticas que aquejan a nuestras comunidades, problemáticas que muchas veces es por falta de atención y cuidado que se presentan; por no tener las estrategias adecuadas o enfoque de negocio a mejorar con todo el control y visión posible con ayuda de las nuevas tecnologías realizando marketing digital que promociones los productos a producir con este proyecto así también generando grande posibilidades de empleo y entretenimiento de los jóvenes de esta zona que muchas veces no tienen la posibilidad de buenos empleos lo que genera que sin ocupaciones tomen otros caminos y se presente los altos consumos de sustancias psicoactivas.

OBJETIVO GENERAL

Crear un proyecto que logre tener buenos resultados en la implementación y surgimiento del mismo mediante un método de innovación, emprendimiento social y su relación en un marco de sostenibilidad e impacto social, mediante un proyecto de mejora y ayuda a jóvenes de la vereda santa teresa; el proyecto buscara la producción y la comercialización del cultivo de caracol y sus productos derivados que sirvan de inspiración dar solución y evitar el consumo de sustancias Psicoactivas al máximo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer la problemática que más preocupa a la comunidad Identificando las causas y soluciones, creando un proyecto que busca mejorar y ayudar a los habitantes del sector escogido, Analizar el contexto de la idea de negocio escogida para la solución de la problemática social y plantear estrategias de mercadeo basados en el proyecto.
- Identificar el proyecto de emprendimiento social, que, de la mejor solución a problemática escogida, a partir de la aplicación de las metodologías aprendidas y utilizando las herramientas para la evaluación de proyectos de emprendimiento.
- Desarrollar el proyecto de emprendimiento con el fin de generar impacto dentro de la comunidad para lograr el mejoramiento de la vida social, familiar especialmente de los jóvenes que son la población más afecta por este flagelo.

FASE 1 Diagnostico De La Situación Actual Social: Adjuntar Cuadro De La Actividad Colaborativa Ajustado Respecto Al Análisis De Problemáticas Sociales, Con Su Explicación En Texto.

En todas las comunidades se presentan diferentes problemáticas y hay algunos aspectos más comunes en nuestro caso en el siguiente cuadro realizado se presentan los aspectos de análisis de las problemáticas sociales presentadas en nuestras comunidades o entornos diarios de los integrantes del proyecto.

Región	Necesidades de la Población	Grupos más Afectados	Nivel de impacto	Posibles alternativas de Solución
Ibagué Tolima (vereda santa teresa)	-Falta de agua potable para la comunidad. -Falta de oportunidades de empleo -Un sistema de transporte adecuado a las necesidades de la comunidad.	-Niños y niñas en edad escolar. -Personas de la 3 edad. -Personas en edad productiva. - Madres cabeza de familia.	Estas necesidades impactan de forma negativa a las aproximadamente 400 personas que viven en esta comunidad ya que desde siempre ha existido el problema de potabilidad del agua sin que ningún ente del gobierno ni la misma comunidad hayan formulado alguna solución.	-La realización de un proyecto que permita llevar filtros de agua a cada familia de la comunidad. -Apoyo para el desarrollo de proyectos productivos que generen empleo y sean sostenibles. -

Ya con la culminación de todos los aportes realizados en cada entorno y con una actividad conjunta se llegó a un acuerdo escogiendo la problemática más presentada y el entorno a realizarla como lo fue el consumo de sustancias psicoactivas que afecta

mayormente a nuestros niños y jóvenes y está en incremento diario se estimó la realización así como su realización en análisis a la mejora de una situación planteada

Seguimos con el avance y determinación de nuestro proyecto definiendo estratégicamente las formas y mejores manejo en las posibilidades de viabilidad que necesitamos como lo es mejorar las condiciones de vida , de empleo y formas de salir adelante además evitando otro aspecto como es el consumo de sustancias psicoactivas que en consenso se logra determinar el proyecto de cultivo de caracol para realizar nuestro proyecto de emprendimiento social en la vereda de santa teresa, en las siguientes fases son especificadas las siguientes labores que determinan la línea base a seguir en nuestro proyecto.

FASE 2: Presentar La Justificación De La Problemática Seleccionada, Caracterizar La Región Donde Se Da Esta Problemática, Caracterizar La Población Afectada Y Demás Información Estadística Que Nos Pueda Servir Para Tener Una Idea Clara Del Impacto.

Ibagué Tolima (vereda santa teresa)	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de agua potable para la comunidad. • Falta de oportunidades de empleo. • Un sistema de transporte adecuado a las necesidades de la comunidad
-------------------------------------	--

Consumo De Sustancias Psicoactivas Como Problemática Social.

La drogadicción es un problema que afecta principalmente a la juventud colombiana. El incremento en el índice de drogadicción en Colombia se debe en gran medida a que el Estado ha controlado el tráfico de drogas hacia el exterior, lo que hace que los productores de estas sustancias alucinógenas busquen alternativas en el mercado interno del país. Si bien se estima que cerca del 5 % de la población adulta entre los 15 y los 64 años, consumió sustancias psicoactivas por lo menos en una ocasión. el abuso de sustancias nocivas implica también las sustancias lícitas como el alcohol y el tabaco.


Según la Organización Mundial de la Salud, se calcula que el uso nocivo del alcohol causa cada año 2,5 millones de muertes y ocupa el tercer lugar entre los principales factores

de riesgo para la salud en el mundo. Los estupefacientes más consumidos son la cocaína, el cannabis, la heroína y algunos fármacos con prescripción médica.

Cuando hablamos sobre el consumo de sustancias psicoactivas en el contexto de nuestra problemática social; que afecta en un porcentaje muy alto a la población colombiana, es importante tener claro ciertos conceptos, que nos ayudaran a entender mejor la situación y él porque es importante aclarar “sustancias psicoactivas” y no “drogas”. Al hablar de sustancias psicoactivas estamos hablando de todas aquellas sustancias que, incorporadas al organismo, producen algún tipo de alteración del estado psíquico y del estado de conciencia. Y es que sucede que al hablar de “drogas”, la gente solamente piensa en las ilegales como la cocaína, marihuana y el éxtasis y en algunos casos algunos hasta incluyen en la idea de droga al pegamento. Cuando se habla de las drogas legales, normalmente hablamos de sustancias que tienen una tolerancia social y una aceptación que no están discutidas. Hoy, pensar que el alcohol es una droga es algo no fácilmente aceptado; y, sin embargo, junto con los psicofármacos, son las sustancias que más problemas nos generan a la sociedad.

Podemos clasificar las sustancias psicoactivas que producen sensaciones psíquicas además de efectos físicos, dependiendo de su pertenencia a distintos grupos como:

- * Psico analépticos (estimulantes).
- * Psicolépticos (depresores).
- * Psicodislépticos (alucinógenos).
- * Cannabinoides. (Estimulante, depresora y alucinógena)



Es por ello que la dimensión de este problema, exige conductas y acciones más creativas la difusión científica y seria, la prevención a nivel comunitario, el compromiso frente al paciente y su entorno, el estímulo de formas de desenvolvimiento social más sanas y menos peligrosas, etc. Es prioritario trabajar sobre la promoción de la salud destacando la importancia y los beneficios de una vida con hábitos más sanos en todos los niveles sociales y grupos etarios.

De otra parte, se puede generar encuestas donde se nota el gran afán y conocimiento que tienen todas las personas de este tema, pero les da mucho miedo actuar sobre eso, igualmente cuando se relaciona un familiar que es afectado por este fenómeno no les es muy agradable y prefieren evadir el tema o incluso echar juicios ajenos a los gobernantes y autoridades del sector. Sera en realidad esta problemática culpa de otros o también tiene que ser de interés general pues se extiende cada vez más y los gobernantes y autoridades no están en todas partes, así como los planes que ejercen.

Para esta problemática social se realiza un gran análisis si empezamos a pensar desde casa el valor de la vida de las buenas relaciones personales el enfoque que le damos así como la crianza con la que se vive y se educan a nuestros niños y jóvenes, en realidad es un problema que afecta toda la sociedad pero que a la hora de actuar mucho prefieren evadir el tema o dejar que las cosas sigan pues no les incumbe meterse en problemas pero ahí está la pregunta cuando esta problemática social que crece tanto día a día llega a la puerta de la casa y con unos de nuestros familiares si nos lamentamos, es aquí donde tenemos que reflexionar y tener otro punto de vista de cómo poder mejorar esta problemática que acrecienta día a día en todas partes y que si generamos buenas prácticas o tenemos mejor

conocimiento de todo lo que acarrea caer o hacer parte de una sociedad que gira al rededor del consumo de sustancias estupefaciente o alucinógenas realmente hace mucho daño afecta y muchas veces no sabemos qué hacer. Hoy en día existen muchas corporaciones instituciones públicas y privadas que llevan proyectos en pro de la mejora de esta problemática pero en si esto debería ser más del contexto familiar y mejoramos el social todo depende de no echar culpa a otros y contribuir con acciones así sea muy mínimas de mejora y control y así haremos gran parte de control y contribución en el mejoramiento de esta problemática y seguramente así también adquirimos ayudas externas que al ver la apropiación y gran entusiasmo en mejorar aportan y brindan ayudas de mejora.

Fase 3: Identificación Acciones De Innovación Social: presentar la matriz de evaluación de proyectos propuestos presentada, para solucionar la problemática y la justificación del proyecto seleccionado con las acciones de innovación social a aplicar.

MATRIZ EVALUACION DE IDEAS

PROYECTO	PERTINENCIA	FACTOR PRODUCTIVO	INNOVACION	MERCADO
<p>Cría De Caracol Hélix Aspersa. Producción y comercialización de caracol para consumo humano y sus posibles derivados.</p>	<p>El proyecto da respuesta a la problemática ya que es una alternativa de ocupabilidad y emprendimiento social para la comunidad especialmente para la población joven, vulnerable al consumo de sustancias psicoactivas.</p>	<p>Se permite una actividad económica la cual es la Helicicultura, la cual se comercializa para la exportación y es algo novedoso y un mercado poco explotado hasta el momento con un alto índice de éxito, rentabilidad y sostenibilidad.</p>	<p>Es innovador el proyecto ya que en la vereda de santa teresa no hay producción de caracol, y a nivel regional la producción es mínima, encontrando una alta demanda de este producto especialmente en Europa.</p>	<p>El mercado potencia es la exportación hacia Europa principalmente a Italia, España y Francia, por medio de una cooperativa intermediaria que ya tiene los permisos de exportación, se compromete a comprar toda la producción.</p>

El proyecto cría de caracol Hélix Aspersa se propone ser un proyecto de innovación dirigido a jóvenes y adultos pertenecientes a la comunidad rural de la vereda Santa

Teresa que se hallaren en situación de vulnerabilidad respecto del consumo de sustancias psicoactivas, o que ya se encontraran como consumidores de tales sustancias. En esta medida, se propende por el uso adecuado del tiempo libre, de los recursos y las herramientas disponibles a partir de las condiciones propias del territorio, tales como la madera para la construcción de las eras, la guadua para los sistemas de riego, agua a temperatura adecuada, humedad del terreno y alimento de los caracoles que se da en la región de forma natural. Y de la posibilidad de hacer del trabajo comunitario y agrícola una alternativa económica viable para las nuevas generaciones de la vereda.

Además, el cultivo del caracol Hélix Aspersa se presenta como actividad económica innovadora, pues la comercialización de la carne de este molusco en el continente europeo ha sido un mercado que ha registrado en los últimos años un crecimiento exponencial, y por las condiciones propias del producto, se presenta como ideal para ser criado en nuestro territorio.

En virtud de la posibilidad productiva que representa el cultivo Hélix Aspersa, la cooperativa HELIX TOL S.A.S. ha decidido impulsar a partir de la capacitación y el financiamiento la expansión del cultivo, de manera que tanto unidades productivas familiares como comunitarias entren a satisfacer las grandes demandas de este producto a nivel internacional. Es menester resaltar que la cooperativa HELIXTOL S.A.S cuenta con las licencias de exportación y las fuentes necesarias para la comercialización con los consumidores del producto. Adicionalmente, por los bajos costos de producción del cultivo, las contingencias y gastos adicionales que no puedan ser cubiertos por la cooperativa, podrán ser solventados con pequeños créditos u otras fuentes de financiación alternativa que no involucren un monto significativo de endeudamiento para los productores.


PROPUESTA DE INNOVACION SOCIAL APLICABLE AL PROYECTO SELECCIONADO

El proyecto con enfoque social, se basa en una producción innovadora ya que está legalizada en Colombia desde el año 2006 y desde ese año a nivel nacional se han creado algunas cooperativas de pequeños criadores, en la ciudad de Ibagué existe la cooperativa la cual tiene alianza con pequeños criaderos caseros, en la vereda santa teresa sería el primer criadero de producción de caracol Hélix Aspersa, además, la oferta para la exportación es deficiente a comparación de la demanda en el exterior.

La cría de caracoles, es un negocio poco explorado en el país, por ende esta sería una excelente oportunidad de innovar y explotar este tipo de mercado, creando un proyecto mucho más sólido y con miras de poder perdurar en el tiempo. Las condiciones climáticas y las oportunidades en el mercado externo son propicias para el desarrollo y cría de este animal de especies menores.

Crear un centro tecnológico y de investigación para garantizar la calidad y lograr ofrecer un producto estable y una calidad basada en procesos estandarizados. Es importante promover el desarrollo investigativo en el sector, para lograr producir los tamaños óptimos, ya que para producir todas las toneladas que se necesitan, que son cerca de 300.000 en los tiempos normales, habrá que industrializar el sector”, ya que Colombia solo llega a producir 20.000 mil de estas especies.

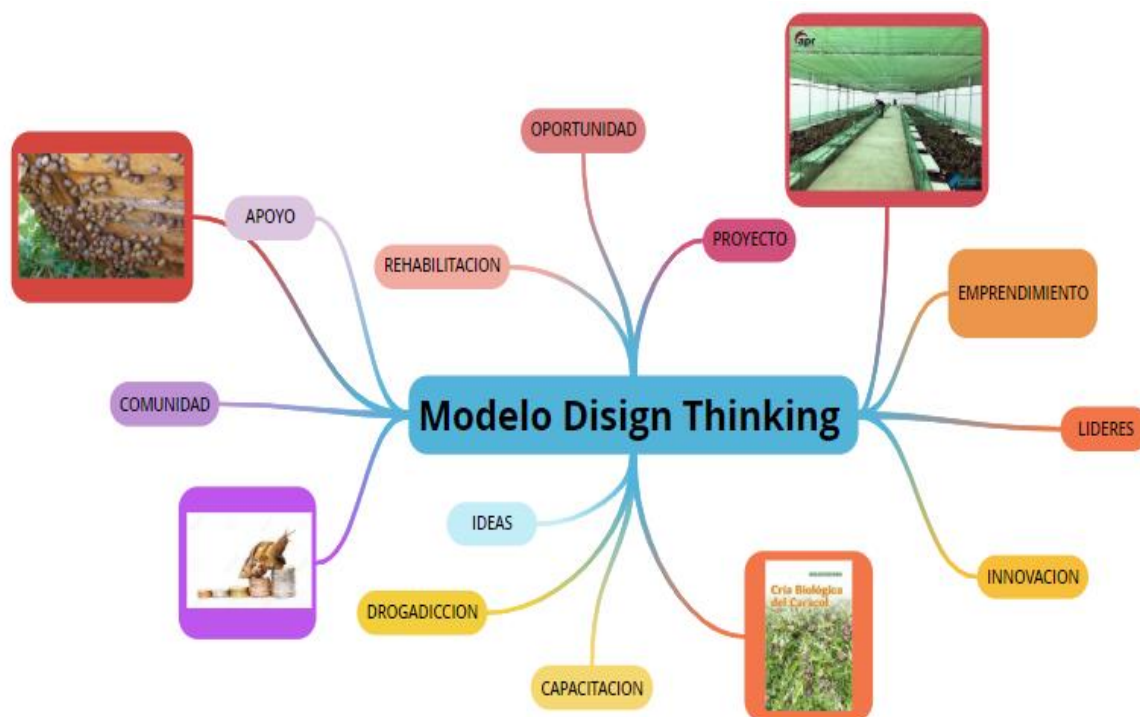
Y es aquí donde nuestro proyecto productivo juega un papel fundamental en el desarrollo de apoyar a las comunidades menos favorecidas, creando más puestos de trabajo, creando en los jóvenes de la comunidad la oportunidad de capacitarse y aprender sobre la producción y el manejo del caracol, donde los jóvenes puedan desarrollar su etapa productiva escolar en una compañía que se preocupa, por el bienestar de la sociedad y la comunidad en general, porque de esta manera los jóvenes enfocarían su vida y sus proyectos en aprender todos los días algo nuevo y no el de perder su tiempo como en muchas ocasiones pasa por no tener una oportunidad de estudiar o trabajar.



— Porque de esto se trata un proyecto innovador, de dar a conocer cosas y modelos de producción nuevos, innovar es darle la oportunidad a la comunidad de emplearse y tener un trabajo digno con el cual puedan sustentar los gastos de una familia, donde se les brinde la oportunidad de que sus hijos puedan ir a un colegio a adquirir nuevos conocimientos y porque no el que ellos puedan apoyar desde su etapa educativa una compañía que piensa en la comunidad y en el desarrollo de la misma.

FASE 4 Modelo De Negocio Design Thinking: Presentar El Modelo De Negocio

Ajustado Con La Aplicación De Todas Las Etapas Y Herramientas Que Se Presentó.



GENERACION DE IDEAS: Con la creación del proyecto de emprendimiento social en apoyo a jóvenes en dificultad por consumo de sustancias psicoactivas, lo que se busca con las diferentes ideas es crear en este tipo de comunidad una etapa investigativa y de desarrollo en el campo de la helicultura de producción industrial.

En el proceso de la producción y cría del caracol; lo que se busca es engordar el caracol y posteriormente comercializarlo. El proyecto se inicia con la idea de brindar apoyo a las comunidades de la región y brindar un sustento económico a las familias de la región, esto con la idea de ayudar a brindar un apoyo económico y educativo evitando la deserción escolar y con esto el consumo de drogas en la comunidad. La empresa de producción de caracol, lo que busca es capacitar a jóvenes en estado de vulnerabilidad, se creó la idea de adecuar salas acondicionadas, como la sala de maternidad, la sala de incubación, donde los huevos permanecen hasta la eclosión del alevín, el cual posteriormente es engordado.

— Entre las ideas de desarrollo que han surgido, se busca que decenas de empresas de todas las ciudades y pueblos aledaños visiten las instalaciones para conocer de cerca una forma singular de hacer empresa dentro de la economía agrícola. Para mostrar todo lo que se puede crear a través de las diferentes ideas que se han generado tanto la comunidad como el personal que labora en este, organizando visitas guiadas enfocadas que muestran curiosidades de la cría de caracoles y visitas periódicas a escuelas para que aprendan más sobre el mundo en el campo. Se cree en la imaginación, esfuerzo, inversión e investigación. Todos los elementos necesarios para que se abran ventanas dentro de la economía rural.

En la granja de caracoles podrás descubrir los secretos de la cría de caracoles a través de la visita a la sala de maternidad, y a otras instalaciones, donde los caracoles desarrollan su vida reproductora. La visita se combina con un audiovisual, donde se explica el proceso de cría y reproducción de esta especie, desde su nacimiento hasta que termina en nuestros platos. En verano la granja amplía la visita con un recorrido por los invernaderos que permiten que los caracoles sobrevivan los meses de calor. Se pueden escoger diversas opciones de actividades:

-Visita comentada a la granja de caracoles y el centro de Helicicultura.



-Visita comentada a la granja de caracoles y el centro de Helicicultura, combinado con una comida con menú degustación en el Restaurante.

-Visitas guiadas concertadas individuales y para grupos.

FASE 5: Definición De Estrategias De Mercadeo: Consolidación De La Descripción De Cada Elemento De La Gestión Del Marketing Y Cuadro De Propuesta De Estrategias De Mercadeo Ajustado A Aplicar En El Proyecto De Emprendimiento Social.

Describir Detalladamente Los Atributos Y Beneficios Del Producto O Servicio A Ofrecer Al Mercado

La baba de caracol es la mucosa que desprende el caracol cuando necesita defenderse. Esta baba tiene numerosas propiedades que benefician el cuidado de la piel y por lo cual es muy popular en el mundo.

Esta sustancia sirve al igual que el Aloe Vera como reparador de tejidos natural, ya que permite que la piel cicatrice más rápido, eliminando manchas, quemaduras o estrías. El compuesto milagroso de esta sustancia es la Alantoina, que contiene antioxidantes que ayudan a mantener la piel lozana.

Estos antioxidantes que contienen la baba de caracol son ideales para mejorar la apariencia de las arrugas y evita que aparezcan nuevas líneas de expresión. Otro beneficio de esta fabulosa sustancia que ayuda a eliminar las células muertas mejorando el aspecto de la piel y eliminando los granos, puntos negros y manchas, gracias a la presencia del ácido glicólico que funciona como un gran exfoliante.

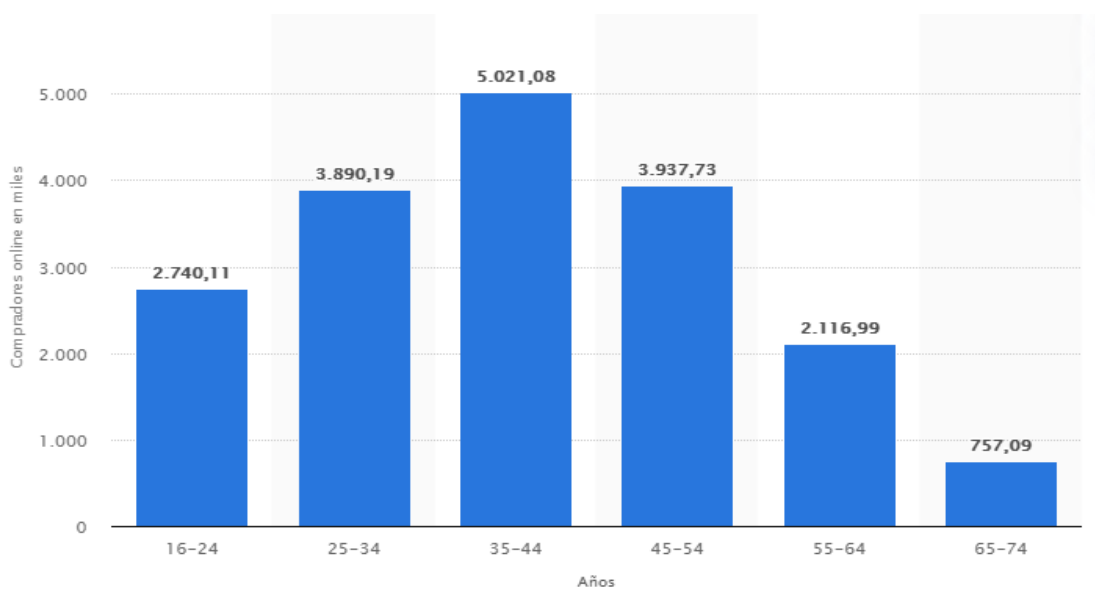
Por último, la baba de caracol contiene colágeno y elastina que ayuda a evitar la flacidez y a tener una piel tersa y sana. Probando este valioso producto para mejorar el aspecto de la piel, además de ser un producto de excelente consumo en la gastronomía suramericana,

también se podría comercializar la baba de caracol desde la planta de cría y producción de esta especie.

Grupo Objetivo Del Proyecto (Identificar Y Caracterizar El Grupo De Consumidores Que Aceptarían Y Tienen La Capacidad De Compra)

La mayoría de los consumidores son mujeres y hombres, en un rango de edad promedio de 35 a 44 años; que tienen la piel seca, problemas de acné o arrugas. También hay productos como lociones, jabones y máscaras cosméticas que utilizan la baba de caracol. Los consumidores de crema de caracol incluyen también a los hombres que quieren recuperar las cicatrices del acné o usarla como crema de after-shave. Y que suelen ser personas que se preocupan mucho por su apariencia y con un poder adquisitivo medio.

Razón por la cual nuestro proyecto de cultivo sobre la producción y cría de los caracoles Hélix Aspersa, es un proyecto con mucha acogida en el mercado local, regional y nacional; brindándonos con esto la posibilidad de apoyar en la rehabilitación y educación de los jóvenes en vulnerabilidad del consumo de sustancias psicoactivas.



Segmentación, En Este Punto Definir El Tipo De Segmentación Que Se Podría Aplicar Al Proyecto De Acuerdo A La Actividad Económica.

Teniendo en cuenta que nuestro proyecto es la comercialización local, regional, nacional e internacional del caracol Hélix Aspersa, se debe analizar muy a fondo nuestra población quienes serán nuestro segmento de clientes iniciales donde la población que más apoyara este proyecto serán los que poseen un poder adquisitivo medio alto en edades comprendidas entre los 35 a 44 años, quienes serán quienes nos ayuden a impulsar y generar una mejor distribución y comercialización del caracol Hélix Aspersa.

<p>SEGMENTACION GEOGRAFICA Municipio de Libano- Tol con 47650 habitantes Vereda de Santa Teresa con 1500 habitantes Temperatura Ambiente 20° c Agricultura Ganadería Turismo.</p>	<p>SEGMENTACION DEMOGRAFICA Personas de edades entre 35 a 44 años Sexo masculino y femenino Empleados y profesionales Acceso a redes sociales Nacionales Europeos</p>
<p>SEGMENTACION PSICOGRAFICA Clase social: personas de estratos 3, 4 y 5 Estilo de vida: que les gusta verse y sentirse bien consigo mismo, de clase media alta, que nos les afecta invertir dinero en productos de belleza y salud Personalidad: personas joviales, empleados y estudiantes, que están a la vanguardia del día a día.</p>	<p>SEGMENTACION DE COMPORTAMIENTO Según los beneficios, ya que buscan verse y sentirse mejor, tratar de mejorar la calidad de su piel Nivel de uso debe ser muy frecuente si se desea obtener los resultados de la baba de caracol ofrecer una materia prima d excelente calidad, logrando conseguir y sostener nuestros clientes. Según la actitud hacia el producto o la marca, logrando crear una fidelización de nuestros clientes</p>

**Analizar Los Posibles Competidores Que Existan En La Región Donde Pretendemos
Desarrollar El Proyecto, Entendiendo Competidores Como Organizaciones Que
Satisfacen La Misma Necesidad Que Nosotros Pretendemos Satisfacer)**

LA RIVIERA: La Riviera SAS pertenece al Grupo WISA, una empresa de gran trayectoria en el mercado de belleza, ubicada en Zona Libre de Colón, Panamá. Formada hace más de 50 años, líder en la distribución y comercialización de marcas internacionales de lujo y que, hoy tiene presencia en mercados locales y zonas libres en 11 países de Latinoamérica.

La Riviera abre sus puertas en Panamá en 1992 y llega a Colombia en 1994 bajo el nombre La Parfumerie, en mayo de 2009 evoluciona a La Riviera, con un concepto nuevo, la ampliación del portafolio de productos y un servicio personalizado y especializado, dirigido a satisfacer necesidades en el mundo de la belleza y el bienestar. De esta manera La Riviera responde a las necesidades de un exigente público en productos de belleza, relojería, accesorios y tecnología de las más prestigiosas marcas a nivel mundial.

Cada espacio en La Riviera ha sido cuidadosamente diseñado, siguiendo las normas internacionales que rigen los parámetros de los almacenes de venta de productos de belleza. Cada área de servicio personalizado brinda un ambiente especial y transmite los valores y el estilo de cada marca. La amplitud e iluminación ofrecen una invitación al que visita la tienda para recorrer cada espacio y así descubrir todas las novedades que ofrecen las marcas favoritas de todos. Allí se vive una experiencia sensorial

— El amplio portafolio y la calidad de los productos, el ambiente y la atención personalizadas son elementos claves y únicos que solo se viven en nuestras tiendas. La experiencia de compra al visitar La Riviera es lo que la distingue de otras tiendas de belleza.

Hoy La Riviera cuenta con 45 tiendas propias en Colombia. De esta manera, mediante una exclusiva oferta de productos y servicios de lujo, La Riviera trabaja día a día para brindar total satisfacción a sus clientes.

“DRT”- PRODUCTOS DE BELLEZA: Somos una empresa Nacional. Con más de 17 años de experiencia en distribución y fabricación de productos cosméticos y dispositivos médicos de las marcas más reconocidas a nivel nacional. Somos una empresa autorizada por la SECRETARÍA SECCIONAL DE SALUD ANTIOQUIA para comercializar cosméticos y DM.

AISTETTIC PRO: Es una distribuidora On line donde el usuario podrá encontrar las mejores marcas y los mejores productos para el cuidado personal, facial, capilar sin moverte de casa. Pide y paga online, Recibe tu pedido a domicilio en la puerta de tu casa.

PROSALON DISTRIBUCIONES SAS: La empresa Pro salón Distribuciones Sas se encuentra ubicada en la localidad de BOGOTA. El domicilio social de esta con puntos distribuidores en las principales ciudades del país La forma jurídica de Pro salón Distribuciones Sas es SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA y su principal actividad es "Comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales cosméticos y artículos de tocador en establecimientos especializados".

Identificar los aliados clave del modelo de negocio del proyecto de emprendimiento social y proponer acciones de cooperación como alianzas estratégicas.

Se contará con el apoyo de las asociaciones agropecuarias, regionales y gubernamentales para conocer de manera más directa toda la información de los procesos legales en el sector agropecuario.

Se mantendrán contacto con las asociaciones de caracol para conocer las principales ferias que existen a nivel nacional, esto con la finalidad de conocer y dar a enseñar nuestros productos y desde allí conocer clientes potenciales y que puedan de primera mano conocer el producto que estamos ofreciendo.

Por otro lado de entablar relaciones con las universidades cercanas, para poder realizar procesos investigativos en cuanto a desarrollos en el ámbito agroindustrial y medioambiental que puedan llegar a realizar estudiantes practicantes de estas universidades, las empresas cosméticas serán otro aliado fundamental para que nuestro proyecto de cultivo de caracol Hélix Aspersa; sea un proyecto exitoso y que perdure a mediano y largo plazo, esto con el fin de que la idea de proyecto social de ayudar a jóvenes con vulnerabilidad de consumo en sustancias psicoactivas, pueda igualmente ser sostenido con nuestro proyecto de cultivo de caracol.

Como asociaciones de apoyo a nuestro proyecto están:

- Asociación de productores y comercializadores de productos agrícolas, agropecuarios y alimenticios del municipio de ibague-tolima

- Fondo emprender: Está disponible con fondos de capital semilla. Es una organización, por así decirlo que ha sido diseñada por el gobierno de Colombia para **financiar esos emprendedores que han tenido una iniciativa empresarial**
- Innpulsa: Busca apoyar a esos emprendedores que tienen ideas de negocio que prometen tres cosas: Crecimiento rápido, Una idea rentable Y por supuesto que sea una idea que se pueda sostener a medida que avanza el tiempo.
- Bancóldex: Es el banco de desarrollo que promueve el crecimiento empresarial y el comercio exterior de Colombia. Contamos con diferentes soluciones, financieras y no financieras, para promover el desarrollo de las empresas. su gestión se enfoca en fomentar las exportaciones, apoyar la productividad y la competitividad con énfasis en las Mis pymes, contribuyendo a la defensa del medio ambiente y a la mitigación del cambio climático y actuar como instrumento para el restablecimiento del tejido empresarial en zonas de desastre o de deterioro de las condiciones económicas.

Proponer estrategias de Mercadeo que permitan comunicar y cautivar un mercado específico, se debe proponer al menos una acción por tipo de estrategia:

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN: Dentro de las estrategias de comunicación se tendrá en cuenta primero: La comunicación interna dentro del proyecto productivo y social; se refiere a los mecanismos de comunicación entre las personas gestoras y ejecutantes del proyecto para asegurar una coordinación eficiente entre ellas, una buena circulación de la información entre las distintas partes interesadas del proyecto, y sobre todo, buenos intercambios de información entre las personas y una fluidez en los procesos para la de toma de decisiones. Entre estas tenemos Las distintas reuniones (físicas o virtuales)

previstas a lo largo del proyecto y la metodología para la coordinación de estos eventos. -

El papel y las responsabilidades de las distintas personas que intervendrán para acciones de coordinación, gestión y comunicación. - Los formatos de documentos oficiales utilizados y/o diseñados para la gestión, la coordinación y la comunicación del proyecto. - Las herramientas utilizadas para los intercambios del proyecto (videoconferencias, Intranet, redes sociales...). y como apoyo al proyecto se comunicará a través de:

Diseño de un portal Internet: Diseñar una web del proyecto para proyectos que duran más de un año. Este portal tiene que informar sobre el objeto del proyecto, los perfiles de los socios, las principales actividades y noticias de interés. También puede servir de base para el desarrollo de otras herramientas y/o mecanismos de comunicación: intranet, redes sociales, publicación de los resultados del proyecto para su divulgación y explotación...

Redes sociales y “Community management”: una presencia organizada y eficiente en las redes sociales es hoy en día muy importante. Si dentro de la organización se carece de las competencias para dinamizar el trabajo en estas redes, se puede subcontratar este servicio a un proveedor para garantizar una presencia fuerte del proyecto en Internet.


Utilización de los Medias Tradicionales: trabajar con medias tradicionales (Prensa, televisión, radio...) inicialmente en radio local, ya después cuando el proyecto tenga impulso se realizará en televisión regional y prensa, también es importante, aunque no siempre es fácil captar su interés con un proyecto europeo. Una alternativa podría ser de identificar Blogger referente en el ámbito que estás desarrollando la propuesta. Es muy probable que un artículo blogs te habrá las puertas de otros medios más institucionalizados.

- **Presentaciones públicas:** Para un proyecto con un impacto local importante se recomienda organizar reuniones o presentaciones públicas dónde se reunirán todas las partes interesadas en el proyecto. Estas presentaciones pueden acompañarse de una nota de prensa.

- **Publicaciones:** También se puede prever publicar folletos de presentación del proyecto o de algunas actividades específicas. Sin embargo estas publicaciones tienen que ser justificadas ya que ahora se suelen preferir publicaciones digitales. Puede ser más interesante planificar impresiones para publicar los resultados para acciones de diseminación de los resultados (revistas, guía de buenas prácticas...). En todos casos, la previsión de publicaciones se tendrá que acompañar de un plan para su difusión.

ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO: La idea del diseño, será tratar de posicionarse de diferentes maneras en un mercado. Veamos ejemplos de las estrategias de posicionamiento más comunes y que podrían servirnos para lograr posicionar nuestro proyecto agropecuario y social.

Según el uso del producto: Esta estrategia busca el posicionamiento de una marca insistiendo en cómo se usa el producto, cuándo, dónde y para qué. Es decir, hay una relación directa con las necesidades del consumidor, que son las que determinan los resultados.



Según la calidad o el precio: Otra opción es aludir a la alta calidad de beneficios que tendría el uso de la baba de caracol, y / o producto de consumo en el exterior, debido a la alta demanda y beneficios de los componentes de este caracol Hélix Aspersa. Al tener este sello distintivo, los consumidores apreciarán esto como una ventaja añadida de a nuestro proyecto.

Según los beneficios del producto: Se trata de una de las estrategias clásicas de posicionamiento de una marca. Se alude a los múltiples beneficios de un producto para que gane notoriedad en un mercado específico. Recientemente, los profesionales del marketing le han dado una vuelta de tuerca a este método: mencionan también beneficios indirectos de los productos o que no sean tan notorios a primera vista.

ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN: Si bien es cierto que productos en el mercado que incluyan en sus componentes la baba de caracol Hélix Aspersa, puede haber muchos, la estrategia que diferencia nuestro proyecto productivo es el hecho de incluir el valor social de apoyar a jóvenes de la región en condición posible de consumo de sustancias psicoactivas, la idea de agregar este proyecto social está enfocado en brindarles apoyo y una oportunidad de mejorar sus condiciones sociales y de vida no solo a ellos sino a su núcleo familiar.

**FASE 6 Programa De Marketing Digital: Objetivos Del Programa Imagen De Marca
Y Slogan Presentación Del Enlace Del Wix Con Imagen O Pantallazo De La Página
Diseñada**

Consolidación Programa Marketing Digital.

Para el proyecto de innovación social de producción y distribución de caracol Hélix Aspersa se propone el nombre de Quality Hélix, el cual traduce “**Hélix Calidad**” donde se menciona la propuesta de valor de la producción de un caracol de calidad tipo exportación.

Se proponen colores cálidos con el fin de que sean llamativos y expongan lo verde y natural del producto.



SLOGAN.

“Hélix natural de calidad, con sentido social” Donde se menciona el fin del proyecto y la principal característica del producto

ENLACE PAGINA WIX.

<https://dianabrinez.wixsite.com/qualityhelix>


FASE 7: Video Final Presentación De Proyecto De Emprendimiento Por Estudiantes De Diplomado De Profundización Para Tecnologías Gestión Del Marketing Para El Emprendimiento Social.

<https://www.youtube.com/watch?v=rqsOMEEGAm0>



CONCLUSIONES

- ❖ Como próximos profesionales debemos crear conciencia de esta problemática y buscar una buena orientación para salir a ser emprendedores creadores de empresa que brinda ayudas a la comunidad de nuestro entorno con el desarrollo de proyectos de innovación social.
- ❖ es la falta de oportunidades de empleo y un creciente problema en el consumo de sustancias psicoactivas
- ❖ Entender y apropiarse los conceptos de innovación y emprendimiento social que permiten reconocer en el entorno social que vivimos cuales son los problemas más relevantes que afectan a la comunidad y aplicarlos para dar posibles soluciones
- ❖ En el desarrollo de esta actividad, podemos decir que fue de grandes conocimientos en cuanto a la implementación de un proyecto innovador y productivo, se pudo identificar el proyecto de emprendimiento social que nos brindara la mejor solución a problemática como lo es el consumo de sustancias Psicoactivas, a partir de la aplicación de las metodologías aprendidas y utilizando las herramientas para la evaluación de proyectos de emprendimiento.
- ❖ Se creó el proyecto de emprendimiento con el fin de generar impacto positivo dentro de la comunidad para lograr el mejoramiento de la vida social, familiar



especialmente de los jóvenes que son la población más afecta por este flagelo, donde con ayuda de este proyecto las familias y hasta los jóvenes podrán ser empleados, ofreciendo así una oportunidad de ocupar sus vidas en un actividad productiva y beneficiosa para todos.

- ❖ Se identificó y se dio la posibilidad de poner en práctica las temáticas vistas en la unidad dos como lo era de elegir la mejor propuesta de emprendimiento e innovación social, desarrollando ciertos parámetros como lo son el factor de innovación, el impacto de la problemática, el mercado y el acceso a la financiación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Curto Grau, Marta (2012) Los emprendedores sociales. Innovación al servicio del cambio. Recuperado de <http://www.bibliotecavirtual.info/2012/08/los-emprendedores-sociales-innovacion-al-servicio-del-cambio-social/>

Buckland, Heloise y David Murillo. (2014). La innovación social en América Latina. FOMIN. Recuperado de http://proxymy.esade.edu/gd/facultybio/publicos/1431613105032_ESADE-FOMIN-La-innovacion-social-en-America-Latina-Marco-conceptual-y-agentes-1.pdf

Los Caracoles, Una Oportunidad De Negocio (Villamil -2010) Recuperado de: <https://www.dinero.com/negocios/articulo/los-caracoles-oportunidad-negocio/109799>

Cría De Caracol (Finkeros.com – 2019) Recuperado de: <http://abc.finkeros.com/cria-de-caracol-helix-aspersa-muller/>

