



PROYECTO EMPRESARIAL 2020

Empresa e Iniciativa
Emprendedora

Agnes Pidal Santos
Irene Parra
Gisselle K. Uriona Churata

ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRESA.....	1
-Idea de negocio	
-Nombre comercial y logotipo	
-Presentación de los socios	
2. ESTUDIO DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING	
-Obtención de información	
-Datos de estudio del mercado	
-Localización o ubicación	
-Plan de marketing	
3. PLAN DE RECURSOS.....	2
-Plan de recursos humanos.....	2
-Prevención de riesgos laborales.....	6
4. MODELO CANVAS.....	7

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRESA

La idea principal de nuestro proyecto es crear una empresa, la cual aparte de ofrecer y vender productos a base de plantas, también se den cursos de botánica a aquellos que estén interesados y también diferentes charlas sobre las infusiones y el uso de estas.

“HERBOTÁNICA”

Herbolario y botánica. Decidimos ponerle este nombre a nuestro negocio ya que, nuestra idea principal es que los clientes a parte de consumir nuestros productos naturales, también aprendan sobre ellos y puedan manejarlos en casa.



Con el logo queremos mostrar la importancia que tienen las plantas en nuestra empresa. Ya que, al usar colores como el verde y el marrón, transmitimos que todos nuestros productos son saludables y que vienen directamente de la tierra.

Presentación de los socios

Las tres somos técnicas en Farmacia y Parafarmacia

- Irene está formada taller y los proveedores y se encarga de las redes sociales y la publicidad
- Karyme está formada en botánica en botánica y se encarga del taller
- Agnes tiene un título de Ingeniería Agrícola y es la profesora del curso de botánica y se encarga de las distintas charlas que se dan.

ESTUDIO DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING (IRENE)

PLAN DE RECURSOS:

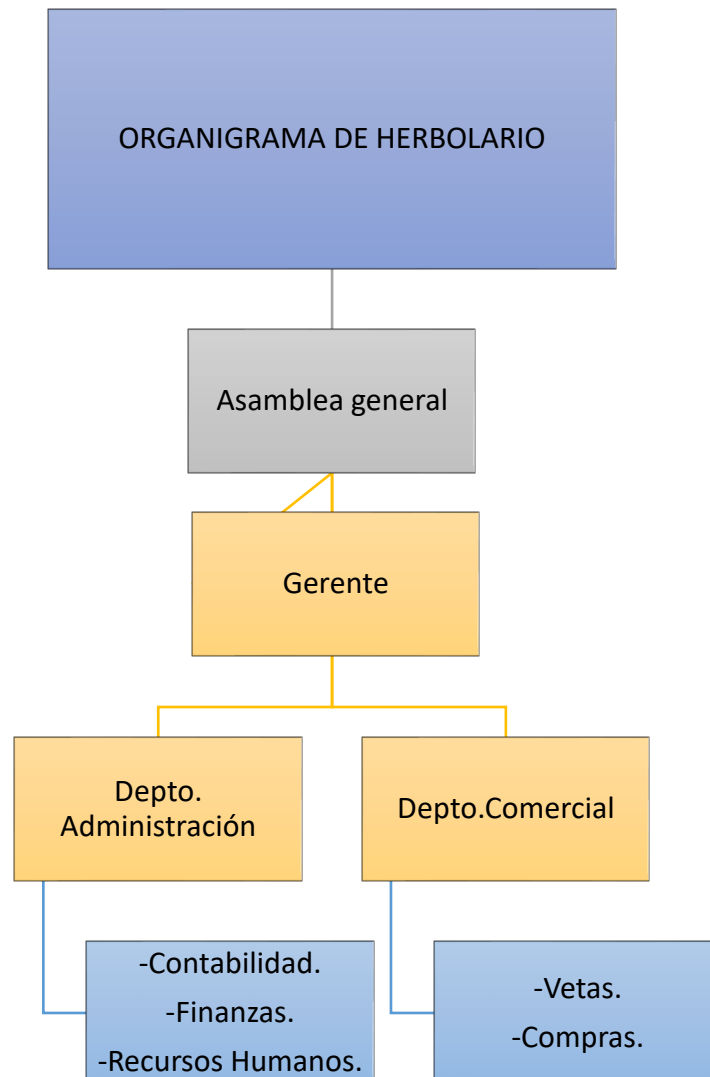
- **CUADRO PLAN DE RECURSOS HUMANOS**

-Puesto de trabajo a cubrir:

La empresa necesita para cubrir los puestos de trabajo:

1. Asamblea de socios.
2. Dos técnicos de farmacia y parafarmacia.
3. Administrativo (para labores administrativas, finanzas, recursos humanos).
4. Informático / Marketing (actividad subcontratada).

-Funciones, tareas y responsabilidades asignadas:



-Perfil profesional del candidato:

TÉCNICO DE FARMACIA Y PARAFARMACIA
<ul style="list-style-type: none">✚ Poseer al menos el grado medio de farmacia.✚ Con experiencia demostrable de al menos dos años.✚ Persona proactiva.✚ Orientado a trabajar bajo presión.✚ Ganas de crecimiento.

ADMINISTRATIVO
<ul style="list-style-type: none">✚ Poseer mínimo el grado superior en administración.✚ Con experiencia demostrable de cuatro años.✚ Persona proactiva.✚ Orientado a trabajar bajo presión.✚ Ganas de crecimiento.

-Datos de los trabajadores contratados:

TÉCNICO DE FARMACIA Y PARAFARMACIA (1)
<ul style="list-style-type: none">✚ Nombre: Miguel Moroño Gómez.✚ Sexo: Masculino.✚ Edad: 30 años.✚ DNI: 87249678J✚ Teléfono: 645975423✚ Dirección: Av. Buenos aires 14, 28038.

TÉCNICO DE FARMACIA Y PARAFARMACIA (2)
<ul style="list-style-type: none">✚ Nombre: Melany Vivas Jaramillo✚ Sexo: femenino.✚ Edad: 21 años.✚ DNI: 47680186 N✚ Teléfono: 687436510✚ Dirección: Av albufera 85, 28041

GERENTE
<ul style="list-style-type: none">✚ Nombre: Israel Casado Gómez✚ Sexo: Masculino.✚ Edad: 40 años.✚ DNI: 651478932G✚ Teléfono: 68750123✚ Dirección: Av mayorazgo 20, 28071

-Tipo de contrato, jornada y coste de personal:

PUESTO	TIPO DE CONTRATO	JORNADA	COSTE DE PERSONAL
GERENTE	Indefinido	40 horas/semana	1200 €/mes
TÉCNICO 1	Indefinido	30 horas/semana	900€/mes
TÉCNICO 2	Temporal	25 horas/semana	600€/mes

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES:

Actividades de la empresa:

- Venta de productos medicinales
- Descargas de los productos medicinales
- Colocación en estanterías de productos medicinales
- Orden y limpieza del espacio de trabajo

RIESGOS DERIVADOS DE LAS ACTIVIDADES

RIESGOS	DAÑOS	MEDIDAS DE PREVENCIÓN
Estrés laboral	Daños psicológicos	Postura adecuada.
Caídas al mismo nivel	Lesiones físicas al trabajador	Suelos adherentes y calzados de seguridad adecuados
Caídas de objetos por desplome o derrumbamiento	Lesiones físicas al trabajador	Utilizar ganchos fijadores a la pared
Mala ventilación	Al sistema respiratorio	Ventilación general con mantenimiento adecuado
Psicosociales (Características personales)	Estrés	Realizar pautas en el trabajo, Adaptar información a la capacidad del trabajador
Descargas eléctricas	contacto eléctrico	Usar interruptores diferenciales, alejar las partes activas de la instalación
Creación de atmósferas explosivas	A la propiedad y lesiones físicas para los trabajadores	Prevenir la electricidad estática en ambientes inflamables. Instalar sistemas de extinción fijos
Cortes con objetos punzantes	cortes y pinchazos	Vacunas y reconocimientos médicos periódicos, desinfección y esterilización de materiales
Carga mental del trabajo	fatiga mental	Realizar pautas de trabajo
Ergonómico (Carga física del trabajo)	Fatiga visual	Evitar los contrastes y deslumbramientos, siempre que sea posible utilizar la luz natural
Psicosocial (Organización del trabajo)	Insatisfacción laboral	Recompensar al empleado con un posible ascenso

MODELO CANVAS

Socios clave -Proveedores (campos agrícolas y supermercados). -Distribuidores oficiales. -Desarrolladores de la página web.	Actividades clave -Elaboración de algunos productos a base de plantas medicinales.	Propuesta de valor -Precio. - Es una tienda especializada en productos a base de plantas, productos naturales, a menudo orgánicos o biológicos. -Facilidad de venta online a través de la página web.	Relaciones con clientes -Ofertas promocionales y fidelización con los clientes. -Concursos eventuales a través de las redes sociales.	Segmentos con clientes -Para personas entre 18 y 80 años.
	Recursos clave -Empleados profesionales y capacitados. -Inventario de nuestros productos.		Canales -Promoción a través de redes sociales como: Facebook, Instagram y Twitter. -En la zona ubicada se repartirán folletos a cerca de los productos de la tienda.	
Estructuras de costes -Costos fijos (materias primas y recipientes para los productos). -Maquinaria y aplicaciones tecnológicas para la elaboración de productos. -Costos de instalación y ejecución tecnológica.			Fuentes de ingreso -La venta online y la venta presencial.	