

TU PARAFARMACIA



Maro

POR TU SALUD Y POR LA DE QUIENES TE RODEAN

ÍNDICE.

- 1.- Nombre del proyecto.
- 2.- Descripción de la idea de negocio.
- 3.- Necesidades que se pretende satisfacer con este producto/servicio.
- 4.- Actividades que se desarrollan.
- 5.- Presentación de los promotores.
- 6.- Plan de recursos humanos.
- 7.- Análisis DAFO.
- 8.- Ámbito territorial del proyecto.
- 9.- Competencia real.
- 10.- Potenciales clientes.
- 11.- Nuestro local.
- 12.- ¿Cómo daremos a conocer nuestro negocio?
- 13.- Conclusiones.

MARO PARAFARMACIA.

1.- NOMBRE DEL PROYECTO.

Nuestro proyecto se denomina: parafarmacia MARO.

Nuestro logotipo:



Maro

Nuestro eslogan:

POR TU SALUD Y POR LA DE QUIENES TE RODEAN

2.- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Nuestra idea de negocio está relacionada con la prestación de servicios relacionados con la salud y el bienestar social de una parafarmacia. En la ciudad de Salamanca existen una gran variedad de negocios dedicados a este sector. Nuestra idea de negocio pretende diferenciarse de las ya existentes en esta ciudad.

Nuestra parafarmacia está equipada con los mejores servicios, desde información clara y personal a cada cliente sobre los productos que estamos ofreciendo hasta formación para aquellas personas que están interesadas en obtener más información de nuestros productos y sobre todo los beneficios que conlleva su uso y/o consumo.

Impartiremos talleres de formación sobre determinados temas concretos relacionados con la salud y el bienestar personal durante diferentes días de cada mes.

Parafarmacia Maro.

Nuestro servicio innovador, consiste en acercarnos a las zonas rurales de la provincia de Salamanca. ¿Cómo nos vamos acercar a la población que vive en las diferentes zonas rurales? prestando el servicio de la parafarmacia a través de una **caravana**. Pretendemos ofrecer los servicios relacionados con una parafarmacia a los pueblos de nuestra provincia que carecen de este servicio. En ella, ofreceremos una variedad de productos que son ofertados en nuestra parafarmacia de calle.

Nuestro **factor diferenciador** con el resto de parafarmacias de la ciudad de Salamanca es prestar el servicio de ofrece una parafarmacia a través, también, de una **caravana** por las zonas rurales de la provincia de Salamanca

Recorremos la provincia de Salamanca estableciendo un calendario previo de visita a los diferentes pueblos, una vez al mes. Sabemos que el primer contacto será difícil hasta que la gente que habita en las zonas rurales nos conozcan, conozcan nuestros productos y sus beneficios para la salud y el bienestar personal.

Para facilitar la venta de nuestros productos en las diferentes zonas rurales, impartiremos charlas informativas en los salones de actos de los ayuntamientos o centros de hogar para todas las personas del pueblo y/o alrededores que estén interesadas en el conocimiento y beneficio para la salud de todos nuestros productos. Ofreciendo información sobre los muchos beneficios y propiedades que poseen las plantas medicinales y que en los pueblos hay muchas y existe un desconocimiento de sus propiedades en algunas de ellas.



Ofrecemos **el servicio de reparto a domicilio**, para aquellas personas mayores que no puedan desplazarse hasta nuestra parafarmacia o para aquellas personas que requieran de este servicio por diferentes situaciones.

Por último, nuestro producto estrella es la comercialización de una pasta de dientes que no va a necesitar la complementación de un cepillo de dientes ni un enjuague final. Está pensada para personas mayores o personas que en determinadas situaciones puntuales no puedan usar el cepillo y limpieza habitual.

La pasta de dientes tendrá unas propiedades muy completas como: anti-caries, anti-placa, antibacteriano y desinfectante. Pensada para determinadas ocasiones puntuales para todo tipo de personas y para pacientes en situaciones especiales.

No hay riesgo de intoxicación tras su ingesta.



En resumen, parafarmacia Maro ofrece:

- Prestación de servicios de una parafarmacia.
- Talleres de formación.
- Charlas informativas en las zonas rurales.
- Parafarmacia caravana para acercarnos a las zonas rurales.
- Reparto a domicilio.

3.- NECESIDADES QUE SE DESEAN SATISFACER.

Además de ofrecer los productos de una parafarmacia ubicada en un barrio de la ciudad de Salamanca (como indicaremos más adelante) pretendemos cubrir necesidades con la población que reside en las zonas rurales y que muchas de estas personas desconocen los productos ofrecidos en las parafarmacias.

Pretendemos a través de nuestra **parafarmacia caravana**, acercar los productos de una parafarmacia a las zonas rurales y enseñar a las personas residente aquí las propiedades y el buen uso de todos los productos que ofrecemos y que muchas de las plantas utilizadas en los productos que se ofrecen en una parafarmacia se cultivan en estas zonas.

Acercar el conocimiento de plantas medicinales, que se encuentran en las zonas rurales, mediante talleres de formación para valorar y aprovechar las propiedades que se encuentran en estas.



Por ejemplo: manzanilla, ortiga, cola de caballo etc. Son muchos de los ejemplos de las plantas que se cultivan en las zonas rurales.

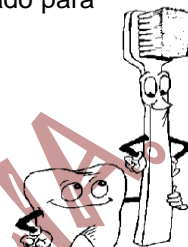
Cómo no hablar de la planta de aloe vera, que mucha gente tiene plantada en un tiesto en su casa y no conoce todas sus propiedades y su beneficio para la salud.

Sin olvidarnos, de la planta silvestre de la celidonia, para tratar problemas de piel y eliminar verrugas.



Ofrecemos el servicio de **reparto a domicilio** para personas mayores que no puedan desplazarse hasta nuestra parafarmacia o personas que por motivos laborales y otras situaciones requieran de este servicio. Tan solo nos tienen que realizar el pedido a través del teléfono o nuestra página web y en 24h dispondrá del pedido en su domicilio.

Respecto nuestro producto estrella relacionado con la higiene bucodental, ofrecemos un producto que permite una higiene bucal y refrescante, en cualquier lugar y cualquier momento, ni necesidades previas, ni preocupaciones de búsqueda de un lugar adecuado para ello.



4.- ¿QUÉ ACTIVIDADES VAMOS A DESARROLLAR EN NUESTRO NEGOCIO?

Parafarmacia Maro ofrece la prestación de las siguientes actividades:

-ATENCIÓN PERSONALIZADA.

Venta directa en nuestra parafarmacia, con atención e información personal para cada cliente para mejorar la salud y bienestar personal.

- SERVICIO PARAFARMACIA- CARAVANA

Nos desplazamos a través de la caravana a las zonas rurales de las provincias rurales en las que no exista parafarmacia para ofrecer diversos servicios.

-SERVICIO DE REPARTO A DOMICILIO.

Reparto de pedidos a domicilio, entrega en 24 horas. También se llevará a centros de correos si la persona lo desea y a su centro de trabajo. Nos firman en nuestra PDA para confirmar el recibimiento del producto.

-PROGRAMAS DE FORMACIÓN: CHARLAS /TALLERES.

Impartimos charlas y talleres sobre los productos que ofrecemos, así como las propiedades y uso de los mismos.

-VENTA Y ATENCION AL CLIENTE DE FORMA ONLINE.

Disponemos de página web en la que publicitamos nuestros productos, disponemos de un apartado donde se puedan realizar todo tipo de consultas sobre nuestros productos y sus beneficios para la salud y bienestar personal.

Información sobre noticias y eventos de nuestros próximos cursos, talleres y charlas.

-ATENCION TELEFÓNICA.

Atenderemos también a nuestros clientes por teléfono, daremos explicaciones necesarias y por este también se harán cuestionarios a los usuarios que tengan tarjeta de nuestra tienda para saber si están contentos con nuestros productos y como les van.

-REALIZACIÓN DE ESTUDIOS CONCRETOS.

Realizaremos estudios de piel, uñas y pelo. Para así determinar las características personales de cada cliente y esto lo guardaremos en uno de nuestros ordenadores, anotaremos también los productos que estos utilicen para ir comprobando la mejoría.

• REPARTO

- A domicilio.
- En 24 horas.
- A centros de correos.
- Centro de trabajo.

• VENTA EN TIENDA

• PROGRAMAS DE FORMACIÓN

• VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE ONLINE

• ATENCIÓN POR TELÉFONO

• REALIZACIÓN DE ESTUDIOS

- Piel, uñas y pelo.

SUSCRIBETE!!!

PARAFARMACIA MARO

5.- PRESENTACIÓN DE LOS PROMOTORES.

Nuestra empresa está formada principalmente por un equipo humano, de tres socias, que aportamos bienes, capital y muchas ganas de poner en marcha nuestro proyecto.

Somos tres estudiantes del Ciclo Formativo de Farmacia y Parafarmacia, constituimos un equipo de trabajo responsable, creativo, innovador, con capacidad de trabajo en equipo, esfuerzo y superación.

→ PROMOTORA 1: Posee el título de Técnico en Cuidados Auxiliares y Técnico en Farmacia y Parafarmacia.

→ PROMOTORA 2: posee el título de Técnico en Farmacia y Parafarmacia y un curso de 1000 horas de administración

→ PROMOTORA 3: Posee el título de Técnico en Farmacia y Parafarmacia.



6.- PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

Las tres socias vamos a gestionar por igual nuestra parafarmacia. En cuánto asumir responsabilidades, poder de dirección y autoridad.

A día de hoy no se va a contratar a nadie más, pero si en un futuro la empresa funciona correctamente y el ejercicio de fin de año es más que positivo, se contratará al empleado, que se considere necesario. Las tres socias, tomarán las decisiones respecto a la contratación de la persona más cualificada.

Nuestro organigrama:



7.- ANÁLISIS DAFO.



Como sabemos, las siglas DAFO, tiene su significado: DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZA y OPORTUNIDADES.

Actualmente, según van pasando los años, la sociedad se va renovando, y va tomando más importancia el hábito de cuidarse a uno mismo. Esto está dando el resultado de que las parafarmacias están cogiendo importancia, por lo tanto, en los últimos años ha proliferado muchas parafarmacias, dato que para nuestra parafarmacia hay que tener en cuenta. Por eso nos hemos quería diferenciar con **la parafarmacia caravana**.

Nuestro negocio está en un momento de auge, y sabiéndolo llevar correctamente, podremos afrontar cualquier problema que se nos ponga por delante.

Antes de haber comenzado con la realización de nuestra parafarmacia, hemos estudiado y analizado a la sociedad como al mercado. Gracias a ello, hemos obtenido unos resultados que nos han sabido para saber aquellas debilidades, amenazas, fortalezas y obligaciones, así como saber que necesidades necesita el mercado.

Los resultados obtenidos han sido los siguientes:

-DEBILIDADES: somos una empresa nueva en el mercado, lo cual hace que no seamos conocidas ante la sociedad y cueste alcanzar el punto muerto.

-AMENAZAS: hay más parafarmacias en el mercado de la ciudad de Salamanca, que están ofreciendo nuestros mismos servicios a la población.

-FORTALEZAS: destacamos nuestro punto fuerte y que tenemos que apostar por él. **Parafarmacia caravana.** Ofrecemos productos y servicios igual que una parafarmacia, con la diferencia que recorreremos las zonas rurales de la provincia de Salamanca. **Reparto a domicilio** de los pedidos que nos realicen de forma telefónica o a través de la web. Para aquellas personas mayores que no puedan desplazarse hasta nuestra parafarmacia o para aquellas personas, que puntualmente, por determinadas situaciones no puedan desplazarse.

Impartiremos **charlas y talleres** sobre las propiedades y uso de nuestros productos, tanto en la sede de nuestra parafarmacia como en los desplazamientos rurales en los salones de actos de los ayuntamientos o centro de la tercera edad.

También contamos, como nuestro producto estrella, nuestra pasta de dientes sin necesidad de aclarado con agua. Para aplicar la población en general o personas mayores en situaciones especiales.

-OPORTUNIDADES: El mercado de las parafarmacias se ha visto muy demandado en los últimos años. Por este motivo es un negocio que consideramos rentable y más aun aprovechando la población rural a través de nuestra caravana.

8.- ÁMBITO TERRITORIAL DEL PROYECTO. ¿DÓNDE VAMOS A VENDER/PRESTAR NUESTROS PRODUCTOS/SERVICIOS?

Parafarmacia MARO, además de prestar sus servicios en la ciudad de Salamanca, mediante una tienda física (como veremos más adelante) en la que se ofrecerán los servicios y productos directamente a nuestros clientes. Disponemos de una página web, en la que facilitamos la venta de nuestros productos y producto estrella a nivel nacional (realizando su pedido en el web y enviaremos el mismo mediante una agencia de transporte)

No podemos olvidar que, mediante nuestra **caravana**, recorreremos toda la provincia de Salamanca y nos moveremos por las zonas rurales. La visita a las zonas rurales la establecemos en un calendario que publicaremos y que pueden visualizar las personas, de tal modo que visitaremos los pueblos de la provincia de Salamanca una vez al mes o dependiendo de las necesidades que se vayan necesitando satisfacer.



Recorreremos la provincia de Salamanca. Además de Salamanca capital. Si el resultado es positivo ampliaremos a zonas rurales próximas a Salamanca.

9.- COMPETENCIA REAL.

En la actualidad, están surgiendo muchas parafarmacias nuevas, las cuales van a desarrollar actividades iguales o parecidas a la nuestra. Además, hay que tener en cuenta, que las farmacias están adoptando actividades de las parafarmacias para tener más ventas y así,

fidelizar al consumidor. Pero hay que destacar el servicio innovador de la **caravana** parafarmacia maro que a día de hoy no ha sido explotado por ninguna otra parafarmacia.

Otra gran competencia son los grandes establecimientos, que están introduciendo el sector de parafarmacia en sus establecimientos.

Por lo tanto, existe una gran competencia, tenemos que tener en cuenta que nuestra parafarmacia va a ser un lugar acogedor, trataremos que el consumidor se sienta como en su casa, cada consumidor tendrá un trato personalizado, ofrecemos la posibilidad de envío a domicilio para aquellas personas mayores o que por determinadas situaciones no puedan desplazarse hasta nuestra parafarmacia. Podrán realizar el pedido a través de nuestra página web o de forma telefónica.

Sin olvidar de nuestro producto gran estrella que hará que el tiempo no sea una excusa para la higiene bucal.

10.- ¿QUIÉNES VAN A SER VUESTROS POTENCIALES CLIENTES?

Nuestros estudios sobre la población donde vamos a ubicar nuestra parafarmacia y del tipo de mercado que vive alrededor de la misma, hemos obtenido los siguientes tipos de clientes: población compuesta por amas de casa, ancianos, jóvenes, estudiantes.

Hemos realizado un recorrido por la zona y de la observación hemos obtenido estos datos, respecto al tipo de clientes.



Debemos destacar, que el perfil de clientes en las zonas rurales de la provincia de Salamanca son principalmente personas mayores y amas de casa.

Destacamos para nuestro perfil de clientes una variedad de productos que pretendemos ofrecer:

Por lo tanto, vamos a ofrecer una gran variedad de productos, como:

- Producto de puericultura.
 - > Chupetes.
 - > Pañales.
 - > Toallitas
 - > Biberones
 - > Etc.

- Producto de higiene
 - > Champús: cabellos secos, grasos, débiles, con caspa...

- > Geles: Gel con crema hidratante, gel para pieles secas, gel para todo tipo de pieles ...
- > Cremas: Crema hidratante, crema para pieles grasas, todo tipo de pieles ...
- > Productos para higiene bucal: pastas de dientes, colirios etc...
- > Etc.

- **Productos de ortopedia:**
 - > Plantillas
 - > Parches para heridas y ampollas.

- **Productos de cosmética.**
 - > Maquillaje.
 - > Perfumes.
 - > Etc.

Hemos realizado una encuesta de mercado. La finalidad de la misma es conocer mejor a nuestros clientes y conocer sus opiniones al respecto.

Encuesta de mercado:

El estudio que hemos realizado para estudiar la población que está instaurada en los alrededores de nuestra parafarmacia, ha sido a través de una encuesta, cuyas preguntas y respuesta que ha marcado la población las mostramos, a continuación.

1. ¿A qué tipo de población perteneces?
A.: Población joven entre 18 y 30 años.
B.: Población de media edad entre 31 y 60.
C.: Población en edad avanzada entre 61 en adelante.
2. ¿Cuánto tiempo le dedicas a tu cuidado?
A.: Con frecuencia.
B.: A menudo.
C.: Muy a menudo.
3. ¿Qué es lo que a lo que más tiempo dedicas el cuidado?
A.: Pelo.
B.: Piel.
C.: Cara.
4. ¿Le parece interesante el conocimiento de plantas medicinales de su zona rural?
A.: Sí.
B.: No.
C.: Para determinadas ocasiones.
5. ¿Cree conveniente que la ayuda del personal parafarmacéutico es necesaria?
A.: No.
B.: A veces.
C.: Por supuesto.
6. ¿Con qué frecuencia suele pedir consejo parafarmacéutico?
A.: Nunca.
B.: A veces.
C.: Siempre.
7. ¿Le parece interesante una parafarmacia caravana y talleres de información en poblaciones rurales?
A.: No.
B.: Depende para qué.

C.: Claramente que sí.

8. ¿Le parece interesante que se realicen cursos para aprender novedades sobre la salud?
A. No.
B.: No mucho.
C.: bastante.
9. ¿Cree que el servicio a domicilio de productos parafarmacéuticos es muy práctico?
A.: No.
B.: Poco.
C.: Bastante.
10. ¿Considera interesante y muy útil una pasta de dientes dentífrica sin necesidad de enjuague bucal?
A.: No.
B.: Poco.
C.: Bastante.

Resultados de la encuesta:

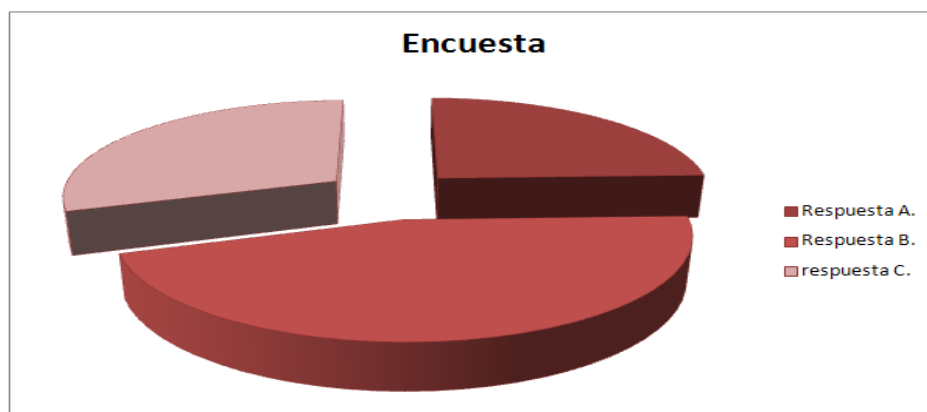
La encuesta se ha realizado a 50 personas. Los resultados de la encuesta han sido:

Total, de respuestas contestadas: 140.

A.: 35 veces contestada.

B.: 65 veces contestadas.

C.: 43 veces contestadas.



11.- NUESTRO LOCAL.

MIL ANUNCIOS.com > INMOBILIARIA > LOCALES COMERCIALES > ALQUILER DE LOCALES EN SALAMANCA

FEDERICO ANAYA - FEDERICO ANAYA

1.000 €

Ref: 249160432

Profesional

OFERTA - Alquiler de locales en Salamanca (SALAMANCA)



!!! Oportunidad !!! Local en alquiler de 250 m2 dividido en dos partes una con suelo de tarima y otra en terrazo. Cuenta con 2 aseos. Tiene 2 escaparates al exterior Llame para informarse sin ningún compromiso. Certificado de eficiencia energética pendiente de solicitar por la propiedad. REF 8812

Asegura tu hogar

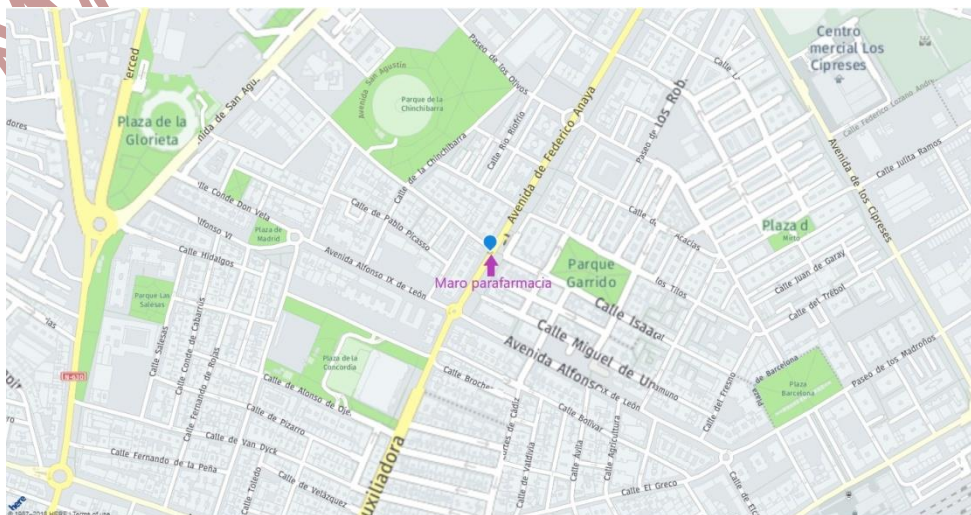
Solicita tu alarma

Tu contrato sin sorpresas

250m²

4,00 €/m²

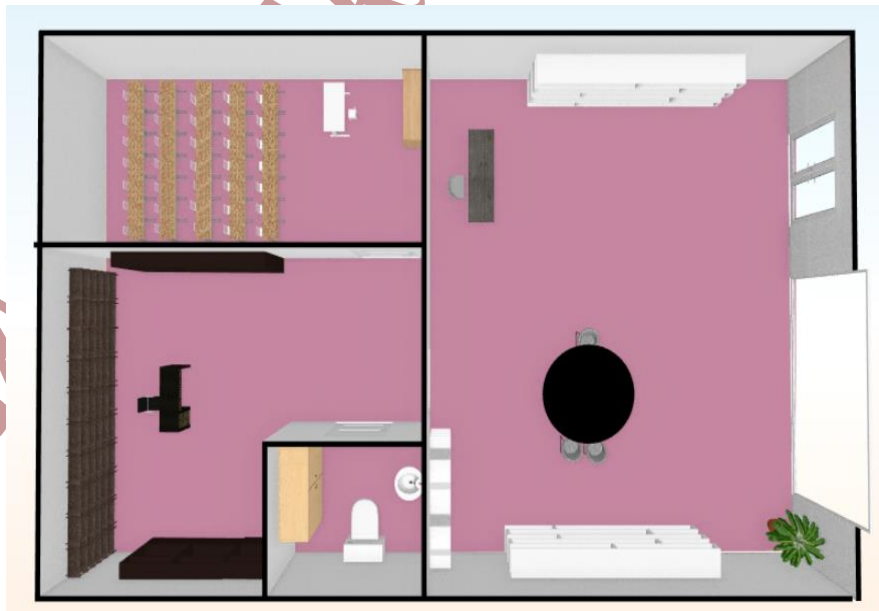
VER MAPA



Nuestra organización y diseño interior es la siguiente:



Presentamos nuestros diseños interiores:



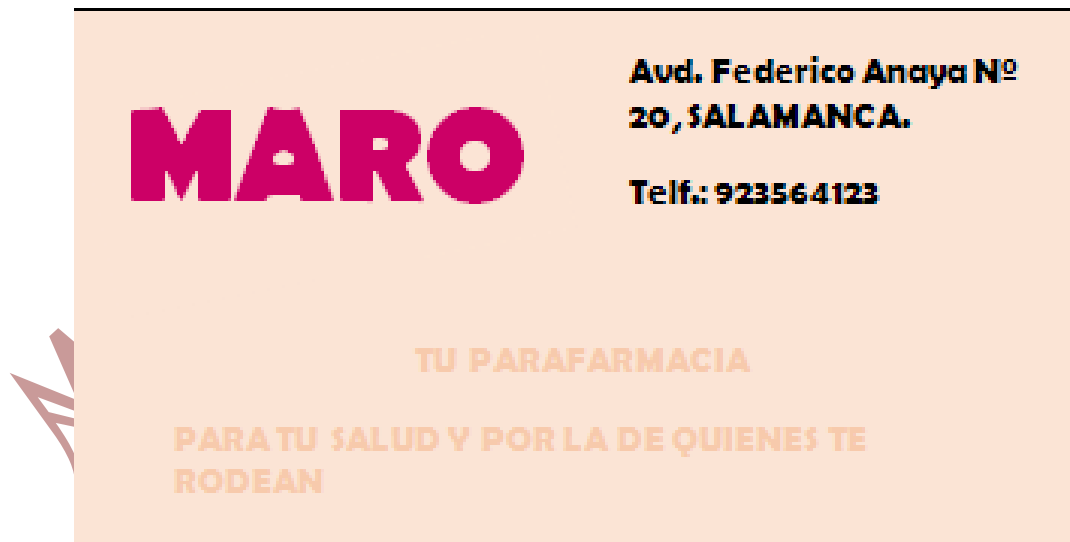


12.- ¿CÓMO DAMOS A CONOCER NUESTROS PRODUCTOS/SERVICIOS?

Nos daremos a conocer a través de:

- Tarjetas de visita
- Trípticos
- Página web,
- Carteles que colocaremos en todos los ayuntamientos de las zonas rurales.
- Redes sociales.

Nuestra tarjeta de visita

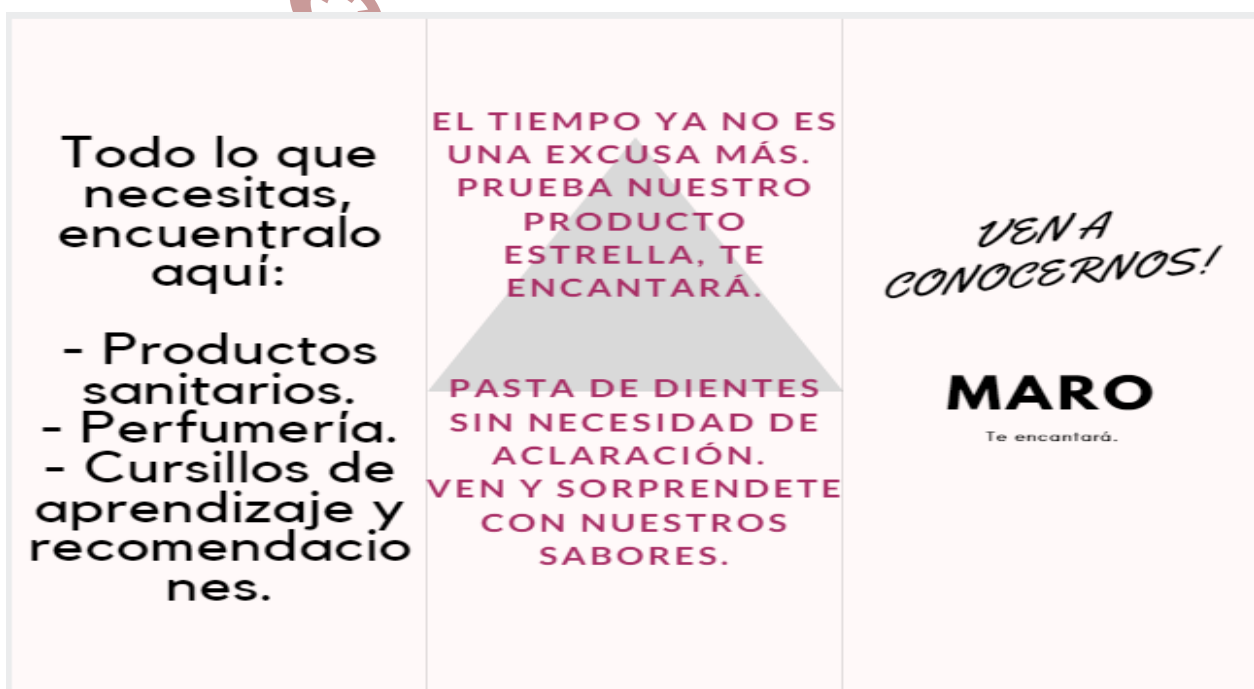


Nuestro tríptico es el siguiente:

Parte exterior:



Parte interior:



Nuestra página web es la siguiente:

<https://maroparafarmacia.wixsite.com/misitio>

13.- CONCLUSIONES.

Parafarmacia Maro prestará un servicio personalizado en la ciudad de Salamanca y las zonas rurales de la provincia.

Pretendemos a través de nuestra parafarmacia caravana acercarnos a toda la población rural y ofrecer nuestros productos y servicios.

Nuestro servicio a domicilio pretende cubrir necesidades de la población.

Los talleres que impartiremos están siempre en función de la demanda de nuestra clientela y lo que se demande en cada momento.

Con nuestra tarjeta vip, pretendemos fidelizar a nuestros clientes.

Como dice nuestro eslogan parafarmacia Maro: "POR TU SALUD Y POR LA DE QUIENES TE RODEAN"

- Parafarmacia formada por:
 - Emprendedores socios, van a aportar :
 - ✦ Dinero
 - ✦ Capital
 - ✦ Trabajo.
- Ideas e iniciativas.
- Servicios especiales son:
 - Talleres de Formación.
 - Caravana parafarmacia.
 - Servicios a domicilio.
 - Atención cuidadosa.
 - Tarjeta vip.
 - Nuestro producto estrella.

