

Propuesta de valor

- **A.** En Kimu Berdeak cultivamos de manera natural Eguzkilore y algunas especies aromáticas y medicinales como camomila, lavanda. Las cultivamos en nuestra propia finca y las secamos de forma tradicional. Ofrecemos gran calidad en nuestros productos y vendemos online a todo el territorio nacional.

Nuestros envases son reciclables, además de biodegradables, compostables y 100% libres de plástico.

- **B.** El carácter novedoso de la propuesta radica en que ofrecemos productos de gran calidad, ecológicos y trato personalizado. Dada las características climatológicas de Euskadi no hay muchos productores de plantas aromáticas, nuestra finca está situada en un entorno con un clima apropiado para estos cultivos (Zambrana) por este motivo, tendríamos más cuota de mercado en Euskadi. Otra de las novedades es la venta y marketing online, este factor lo consideramos de gran importancia.
- **C.** En los momentos iniciales se van a cultivar unas determinadas especies, aunque éstas podrán ir variando, dependiendo de la demanda y de los gustos del mercado. También es posible aumentar la oferta en momentos posteriores (I+D). Las especies ofertadas desde un principio son:
 - Flor de Eguzkilore seca para decoración, disponible en varios tamaños y formatos.
 - Chamaemelum nobile (chamomilla), thymus vulgaris (tomillo), Valeriana officinalis (Valeriana), Glycyrrhiza glabra L (Regaliz). para infusiones.
 - Además, otros productos necesarios que compraremos a otros proveedores como canela, manzana deshidratada, hinojo etc.



Flor eguzkilore. Google imágenes

Los formatos de entrega serán de **50g o 100g** a granel, y el precio medio, dependiendo de los ingredientes, estará en torno a los **70€/kg**.

Para un servicio de asesoramiento, ofrecemos un servicio directo con nuestros clientes.

ANÁLISIS DAFO

Cuanto mejor conozcamos nuestro entorno y a nosotros mismos, conseguiremos poder tener éxito, por lo que realizaremos un estudio con los factores internos y los factores externos de la empresa.

- **Factores internos:** Fortalezas y Debilidades.
- **Factores externos:** Amenazas y Oportunidades.

Factores internos:

- **En cuanto a las fortalezas de nuestra empresa,** cabe destacar que tenemos un personal que en cuanto acabemos dicho grado, estará totalmente cualificado, gracias a lo aprendido en el grado superior de "Paisajismo y Medio Rural".

Además de eso, no tendremos mucha experiencia, ya que es la primera vez, pero la iremos obteniendo poco a poco a medida que pase el tiempo. El conocimiento, se verá reflejado en todos los aspectos de la empresa. Una de las cosas más importantes, es la alta motivación que tenemos, por que salga las cosas y opino que es un aspecto muy importante, para llevar a buen puerto dicho negocio.

Por último, iremos conociendo a los clientes a medida que vaya pasando el tiempo, por lo que iremos sabiendo los gustos y las necesidades de cada uno.

- **En cuanto a las debilidades,** tenemos en cuenta las limitaciones de nuestra empresa y los aspectos en los que nos supera la competencia. Es lógico la falta de experiencia que tenemos, pero no por eso tenemos menos conocimiento del sector. Gracias a dicho conocimiento, poco a poco iremos mejorando la experiencia.

Cabe destacar, que de primera no obtendremos todo los recurso que queremos, pero a medida que la empresa vaya funcionando, tenga mas clientes, mas ventas, podremos obtener más recursos y de mejor calidad, que nos ayudará a mejorar nuestra empresa en el sector.

Por último, tendremos en cuenta las barreras de entrada en nuestra empresa, las licencias van a ser difícil de obtenerlas, tanto por el capital que nos pidan, como por ser una empresa que acaba de empezar en el sector. Veremos si tenemos una buena capacidad de adaptación o por si lo contrario tardamos un tiempo en adaptarnos.

Factores externos:

1. **Teniendo en cuenta las oportunidades**, iremos viendo opciones de mejora y opciones para mejorar nuestras ventas a medida que pase el tiempo y tengamos más experiencia con una buena asignación de los recursos, las nuevas tecnologías que nos ayudarán a mejorar tanto la producción, como la calidad.

También la economía de nuestra empresa irá en aumento si va todo bien y gracias a ellos, podremos obtener más moda a medida que vayan viniendo los clientes y vayan corriendo la voz.

Una de las cosas más importantes en una empresa es expandirse y si todo va saliendo poco a poco de una manera eficaz, podremos intentar convenios con distintos países, para así poder expandirnos, tanto localmente como nacionalmente.

Por último y no menos importante, se tendrán en cuenta todos los cambios legislativos que se vean favorables a nuestro modelo de negocio, ya que si vemos que hay cambios positivos, podremos mejorar nuestro negocio de una manera bastante óptima.

2. **En cuanto a las amenazas**, destacamos principalmente los cambios legales que nos puedan desfavorecer en nuestra empresa. También se destacan las restricciones de suministros que nos puedan implantar, es decir disminuirá tanto la actividad comercial, como la industrial. Esto nos llevará a un descenso de los: Salarios, beneficios y empleo.

Claramente, vamos a tener en cuenta la alta competencia que tenemos en el sector y los precios altos que se puedan dar sobre las materias primas a emplear

.Por último y no menos importante, la decadencia que se pueda llegar a dar en el sector.

Análisis DAFO	
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">● Personal cualificado● Conocimiento● Alta motivación● Conocimiento de los clientes	<ul style="list-style-type: none">● Falta de experiencia (en el negocio)● Falta de recursos● Obtención de licencias● Capacidad de adaptación
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">● Nuevas tecnologías● Asignación de recursos● Obtención de moda● Expansión● Cambios legislativos favorables	<ul style="list-style-type: none">● Cambios legales desfavorables.● Restricciones de suministros.● Alta competencia en el sector.● Precios altos (materias primas).● Posible decadencia del sector