

## **PROPUESTA**

# **Modelo de negocio “BAÑO DE BOSQUE”**

“No parece poner  
esfuerzo el florecer  
el ciruelo del patio”.

**Issa**

**Agenda**

- ✓ **Análisis de Mercado**
- ✓ **Etapas del proceso**
- ✓ **Estrategia comercial**
- ✓ **Canales de Distribución y Venta**
- ✓ **Plan de inversiones**
- ✓ **Impacto territorial**
- ✓ **Impacto social**
- ✓ **Medio Ambiente**

## **Análisis de Mercado**

**Nombre del proyecto:** Baño de bosque

### **Características de los usuarios del servicio que ofrece el emprendimiento**

Las personas que consumen los baños de bosques se sienten estresadas, tienen una gran carga de tensiones y ansiedades. Suelen vivir en departamentos, es decir que no tienen mucho contacto con la naturaleza. Saben que las técnicas de atención plena o mindfulness existen o pueden que las realicen. Tienen entre 35 y 70 años. Tienen un poder adquisitivo ABC1. Trabajan, tienen familia, y desean mejorar su calidad de vida.

Son conscientes de la necesidad de alimentarse correctamente y de la importancia del ejercicio, y desean tener nuevas experiencias para conectar con sus sentidos y con la naturaleza.

### **Decisor de la compra y usuario del servicio**

Hay tres posibilidades:

- 1- La persona que desea vivir la experiencia.
- 2- La persona que recibe el voucher.
- 3- Las empresas que compran el servicio para sus colaboradores.

### **Mercado objetivo: tamaño.**

Cantidad de turistas averiguar

Habitantes de la localidad de Tandil:

#de empresas que vienen a hacer eventos a tandil

### **Barreras para entrar al mercado**

La principal barrea es que es un concepto nuevo, que soluciona una necesidad que antes se solucionaba de otra manera. Hay que lograr que el cliente se familiarice con esta solución y la vea más natural, hoy puede verse como una excentricidad

### **¿Es el primer producto o servicio del emprendimiento en entrar al mercado?**

En Argentina hay dos personas que lo realizan: en la ciudad de Villa La Angostura y en Cariló.

**¿Reemplaza parcial o totalmente a uno ya existente?**

No.

**Competidores directos e indirectos**

Directos: Rocio Ferraro y Juan Aubert

Indirectos: Shala Yoga y Pilates, IPSICO, Cuerpo Libre Ayur-yoga, Crea Consciencia,

**Proveedores del producto o servicio**

Fuente de la Alegría y el Instituto Puedes Ser

**El proyecto tiene como objetivo principal:**

Desarrollar un servicio

**Servicio que desarrolla el emprendimiento**

El emprendimiento realiza el servicio de Shinrin-Yoku. Las personas realizan una meditación guiada en el bosque de la estancia Fuente de la Alegría, situada en la localidad de Tandil, provincia de Buenos Aires.

Es totalmente nuevo en la región.

**Principales funciones y características**

La principal función es unir la oferta con la demanda para crear una posibilidad que no existía en el mercado

**Precio estimado**

Sesión: \$1700

Pack:

- 3 sesiones: \$2700
- 5 sesiones: \$4000
- 10 sesiones: \$7000
- Vigencia: 3 meses para su uso

Descuentos por grupos:

- 3/4/5/6 personas: \$1300 cada uno
- 7/8/9 personas: \$1100 cada uno
- 10 o más personas: \$900 cada uno

Mensual: \$2700 (4 sesiones)

### **¿Cómo es su precio en relación al de la competencia?**

La competencia cobra \$1700 por baño y realiza descuentos por grupos.

### **¿Cómo se va a diferenciar de su competencia?**

El baño de bosque se realiza en una zona segura, sin riesgos de animales peligrosos. En una atmosfera única en la región.

La estancia La Elena data del siglo XIX, posee un casco antiguo totalmente refaccionado que mantiene la esencia de la época con la comodidad que la tecnología nos ofrece. Posee una vista serrana, forestación y parquización histórica de más de 12 hectáreas, con xx variedad de especies de árboles.

Buscamos que la experiencia sea única: cumple con la función de educar a las personas en hábitos saludables, cuidado de la naturaleza, gestión de las emociones y atendemos a todos los detalles que hacen una experiencia inolvidable.

Estamos capacitados en primeros auxilios, en baños de bosques, las guías son profesionales

### **Innovación del servicio**

Se crea una posibilidad que antes no se conocía en la localidad de Tandil, para satisfacer la necesidad de mejorar la calidad de vida. Las opciones anteriores eran: pasear por la naturaleza, hacer deportes o clases de yoga o meditación, pero sin la orientación que ésta técnica japonesa tiene.

### **Certificados a incorporar**

Certificación como bañista

Que la municipalidad nos reconozca como interés municipal

## **Etapas del proceso**

### **Predio donde se realiza el servicio**

El servicio se brinda en el bosque de la estancia Fuente de Alegría, ubicada a 5 km de la ciudad de Tandil.

Hurraca 2102, Paraje La Helena, Tandil. Argentina.

### **Habilitación del predio**

El predio está habilitado para la realización de actividades.

## **Estrategia comercial**

### **Comunicación y Difusión**

#### **Canales de comunicación para dar a conocer el servicio y atraer a clientes**

Redes sociales: ig, fb, in, tiktok

Sitio web: [www.bañodebosque.com.ar](http://www.bañodebosque.com.ar)

Google ads

Email marketing

Publicidad tradicional?

Bigbox

Hoteles y cabañas

Alianzas con empresas para beneficios a sus colaboradores.

Obras sociales.

## **Estrategia de lanzamiento**

(Idea) Lanzamiento con un baño de bosque a invitados especiales y una ceremonia de te. Celebridades de Tandil, medios, etc.

## **Canales de Distribución y Venta**

### **Canales de venta**

Sitio web, email, WhatsApp, telegram

### **Equipo de venta**

Por el momento no hay equipo de ventas. Se puede ofrecer a agencias de turismo que comisionen por venta.

## **Plan de inversiones**

La inversión es:

-Material para desarrollar la práctica:

- Manta polar: 10 metros \$6400.-
- Esterilla o colchoneta: 10 \$8000.-
- Banquetas: 5 \$5000.-
- Tensiómetro: \$3100.-
- Termómetro: \$1000.-
- Estetoscopio: \$500.-
- Termo: (2) \$2000.-
- Cuencos para el te:
- Te

(Muchos de estos materiales los tenemos en casa y no sería necesario comprarlos)

- Publicidad: a partir de \$3000 al mes

- Lanzamiento:...

- Hosting sitio web \$500 por mes.

- Dominio: Pago anual \$1800 aproximadamente.

- Email marketing: hasta 2000 contactos es gratis, luego son U\$S 30.- por mes.

### **Épocas del año en que se presta el servicio**

Se puede ofrecer todo el año. Sin embargo tiene la limitante de condiciones del clima que no permiten desarrollar la actividad.

### **¿Cómo y en cuánto tiempo se van a amortizar las inversiones?**

#### **Previsiones para contingencias**

Política de devolución

Política de cambio

Condiciones climáticas

Expectativas de beneficios

### **¿Cuál es el volumen de venta necesario para poder cubrir todos los costos?**

### **¿Qué los motiva a emprender?**

Llevar a bienestar a las personas. Que descubran los beneficios de esta práctica y lo puedan incorporar como un hábito

### **¿Por qué creen que van a tener éxito con este proyecto y en este mercado en particular?**

Por la propuesta de valor, Tandil cómo centro de la provincia y su posicionamiento como ciudad turística considerada como la ciudad con mayor calidad de vida. Además de la creciente necesidad de espiritualidad en la sociedad.

### **Funciones tienen los integrantes del equipo**

Claudia, proveedor estratégica del predio.

Instituto Puedes Ser, proveedor del servicio

### **Dedicación en horas por semana al proyecto**

- 3 veces por día se resuelven las consultas.1:30hora
- 4 días a la semana se ofrecen los baños en principio. 12 horas
- Contenido en redes 3 horas

### **Roles son clave para llevar adelante el Plan de Negocios**

Todos

### **Porcentaje de participación de mujeres en el proyecto**

100%

### **Impacto territorial**

#### **¿Cómo va a impactar la innovación del servicio en su localidad, región o a nivel nacional?**

Genera un impacto positivo, por la novedad y los beneficios que provocan los baños de bosques. Aumenta la cantidad de ofertas de experiencias para los turistas. Posiciona a Tandil como referente.

#### **¿El proyecto contempla contratar personal? ¿A cuántas personas? ¿De media jornada o completa?**

Por el momento no.

#### **¿Sus servicios se van a vender en el mercado local, regional, nacional o internacional?**

Tandil recibe turismo principalmente de Argentina, pero también a nivel internacional. Esta propuesta podría aumentar la cantidad de turismo.

#### **¿Qué vínculo tiene el servicio con las cadenas de valor productivas locales, regionales o nacionales?**

Mejora la calidad de trabajo de aquellas personas que participen.

#### **¿Planifican participar en alguna exposición local, regional o nacional?**

Expo vida natural

Expo bienestar holístico

### **Impacto social**

#### **¿En qué área tiene impacto el emprendimiento? ¿Por qué?**

El emprendimiento tiene impacto social en el área de la educación y la salud. Uno de los objetivos es proveer información sobre los beneficios a la salud de cada individuo gracias al contacto frecuente con la naturaleza y el cuidado del medio ambiente.

### **Medio Ambiente**

#### **Inclusión comunidad vulnerable;**

#### **¿Qué mecanismos se van a adoptar para generar impacto a través del modelo de negocios?**

Podría realizarse alguna acción social con personas que se encuentren en situación de vulnerabilidad y que incorporen técnicas de relajación y gestión del estrés y las emociones.