



GUAYADOL

MODELO DE INNOVACIÓN

EN DESARROLLO DE PRODUCTO PARA ALIVIAR EL MALESTAR DEL GUAYABO

ELABORADO POR

Edda Brigitte Cruz

FECHA

Diciembre 2020

MODELO DE INNOVACIÓN EN DESARROLLO DE PRODUCTO PARA ALIVIAR EL MALESTAR DEL GUAYABO

PALABRAS CLAVES

ALIVIO

INNOVACIÓN

COMPETENCIA

ALIANZAS

POSICIONAMIENTO

RESUMEN

Somos una empresa joven pensando en el estilo de vida de la gente moderna por eso hemos planteamos un modelo de innovación para desarrollar un producto que alivie el malestar del guayabo, buscamos innovar en su presentación para que sea práctico de consumir, y accesible desde cualquier lugar.

Buscamos innovar en la formula para que se cuente con una solución más efectiva. La comercialización del producto se busca hacer de una forma diferente para que sea pre-malestar, llegando al consumidor desde el momento en que realiza el consumo de licor. Para lograrlo investigamos el mercado, y queremos atraer el mejor talento para que haga realidad este modelo de innovación.

CIFRAS QUE DEBEMOS CONOCER SOBRE EL CONSUMO DE ALCOHOL

01

CIUDADES

Medellín y Tunja son las ciudades donde más se consume alcohol.

03

CERVEZA

El 70% de los consumos de alcohol son de esta bebida.

02

TERCEROS

Somos el tercer país que más consume cerveza en América LATina.

04

CONSUMO

Se tiene un promedio de consumo por persona de 51 litros de cerveza por año.

PÚBLICO OBJETIVO

Personas mayores de edad, que consuman bebidas alcohólicas y que sufran de un malestar general. En una primera salida estaremos disponibles en 6 ciudades principales de Colombia:

- Bogotá.
- Tunja
- Medellín.
- Barranquilla.
- Cali
- Cartagena
- Bucaramanga

¿Porqué?

La Resaca, guayabo, Cruda, indispone; muchas personas están dispuestas a pagar para sentir bienestar de forma efectiva.

El Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades, CCPE, de Estados Unidos, estima que beber en forma excesiva tiene un costo para la economía estadounidense superior a los US\$220.000 millones anuales, o US\$1,90 por trago. De ese monto anual, 72% proviene de la pérdida de productividad por las ausencias laborales.

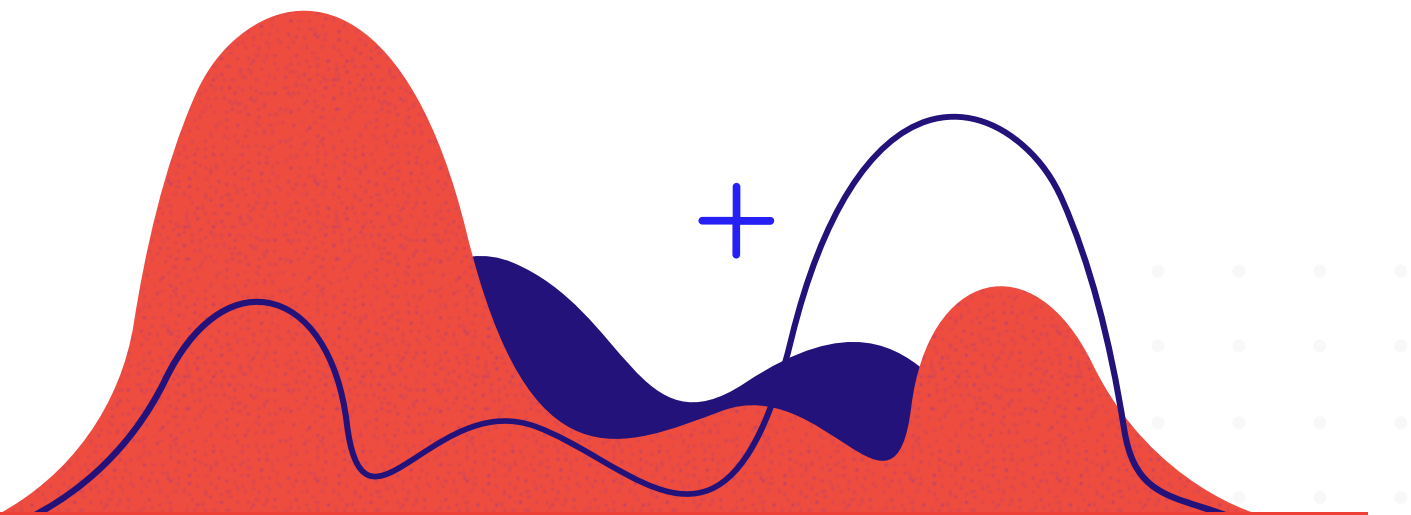
Competidores directos



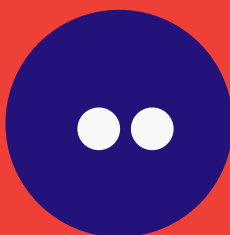
Bonfiest



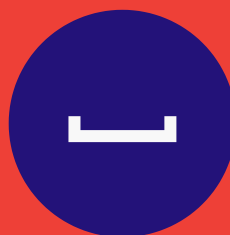
Sal de frutas



Competidores indirectos



Advil



Suero



Alkasetser



Vigilancia tecnológica

Existen varios productos de venta libre para combatir la resaca: Efervescentes, Parches, Soluciones electrolíticas, Pildoras. De los efervescentes ninguno tiene similitud con la practicidad del empaque de Guayadol.

COMPETENCIA INVESTIGADA EN OTROS PAÍSES

DOFA

Debilidades

- Poca experiencia en el Sector
- Posicionamiento de marca
- Infraestructura
- Procesos de certificación

Oportunidades

- Mercado amplio
- Alianzas con otras marcas
- Mayor consumo de alcohol a nivel mundial
- Comercialización masiva

Fortalezas

- Producto práctico e innovador
- Fácil acceso
- Mercado amplio
- Tecnología de vanguardia

Amenazas

- Competencia de marcas conocidas
- Aumento de tasas a bebidas alcohólicas
- Prohibición de publicidad a bebidas alcohólicas
- Falta de aceptación por ser una marca nueva.

BSC

OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	TÁCTICAS	PARÁMETROS DE CONTROL	INDICADORES DE GESTIÓN
Aprovechar lo innovador del producto para posicionar la marca rápidamente	Conseguir reconocimiento del producto	Creando campañas publicitarias y aprovechando canales de consumos masivo	Investigación de mercados online (redes) diaria para conocer la respuesta del producto	Visitas efectivas/número de visitas totales
La practicidad e innovación en nuestro producto, será la mejor herramienta para debatir con la competencia preexistente	Ser competencia directa contra las grandes marcas	Alianza con compañías de bebidas alcohólicas para vender nuestros productos en combos	Participación en el mercado	Ventas Guayadol/Ventas totales de productos de la categoría
Al hacer alianzas con otras marcas del mismo sector, podemos obtener las ventas deseadas.	Construir proyectos de gana-gana con otras marcas y comercios	Activaciones de marca, combos de productos de marcas involucradas + descuentos, uso de influenciadores en redes	Número de alianzas logradas	Ventas Guayadol/Ventas totales de productos de la categoría

¡Alivio al instante con Guayadol todo en 1 !

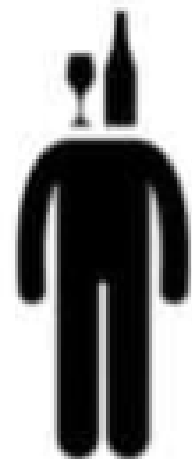
Producto efervescente para el guayabo, en práctico empaque que permite con el movimiento de la tapa, dejar caer el producto en el agua para luego agitarse y consumirse de inmediato.

Compuesto por:

- 150ml de agua
- 5 gr de producto efervescente
- Tapa con contenido de la solución y abertura que permite la mezcla del producto con el agua.

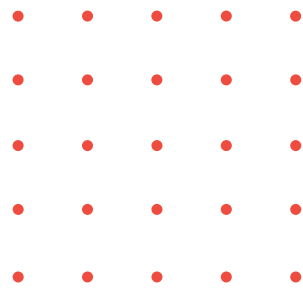


GUAYADOL



PROPUESTA DE VALOR:
¡Alivio completo y al instante con Guayadol!
Presiona, agita, toma y alivia.

Alianzas Estratégicas



Rappi

La alianza consiste en hacer parte de todos los programas publicitarios de esta gran plataforma, así mismo estar presente en todas las tiendas relacionadas a nuestro producto.



Discotecas

Queremos contactar las discotecas más importantes y concurridas para además de comercializar Guayadol en ellas, poder incluirlo en sus covers por cierto valor.



Licoreras

En las licoreras más visitadas, introducir el producto y ofrecerlo gratis una vez superes los \$200.000 en el valor final de la primera compra. Por otro lado, cuando las licoreras patrocinan eventos sociales de gran magnitud, incluirnos en esos paquetes de manera que haya mutuo beneficio.



Supermercados y farmacias

En los supermercados más grandes, colocar impulsadoras los viernes y sábados de todos los meses promocionando Guayadol en los pasillos de licores. En las farmacias, durante el primer año de ventas otorgar el 10% de descuento.

Comunicación Cliente Externo



I. Plataforma Digital

Plataforma Digital: Página propia para realizar compras B2B; para las ventas B2C se maneja por medio de alianzas como: Rappi, Farmatodo, cadenas de supermercados, droguerías, licoreras

II. Canales de comunicación:

ChatBot

Call center 7/24

Asistentes virtuales (líneas de WhatsApp)

SMS

Redes Sociales / Email marketing

III. Cobranding

Teniendo en cuenta el producto buscamos realizar alianzas con empresas fabricantes o comercializadoras de licores como: Diageo, IDC, Dislicores, y otros.

IV. Responsabilidad social

Realizaremos jornadas de recolección de plástico en playas colombianas cada 3 meses. Contratación consciente, contratamos con el corazón, buscando emplear a las personas más necesitadas.

MERCHANDASING SOSTENIBLE

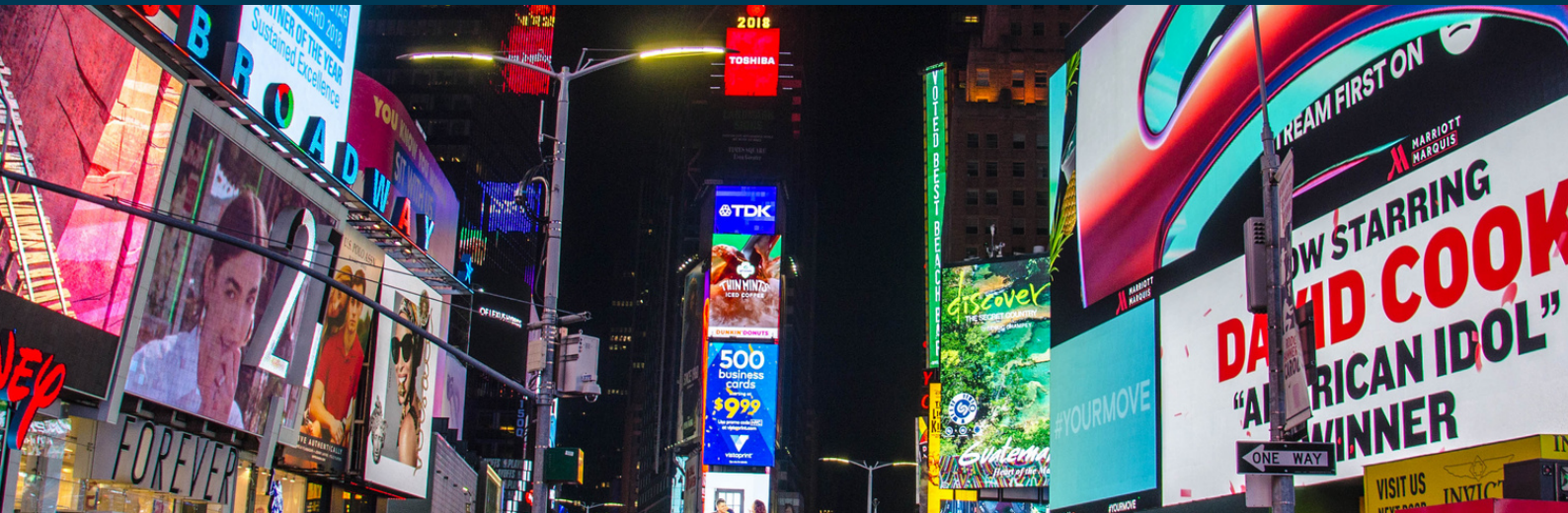
ECOGADGETS PARA LOS COLABORADORES Y CLIENTES



**FABRICADOS EN MATERIALES RECICLADOS O RECICLABLES
REDUCEN EL CONSUMO DE RESIDUOS
SON ENERGÉTICAMENTE EFICIENTES
FABRICADOS EN MATERIALES NATURALES COMO BAMBÚ O CORCHO.
FAVORECEN AL MEDIO AMBIENTE**

PUBLICIDAD

**Alianzas con establecimientos nocturnos,
licoreras, droguerías y supermercados**



Pautas en televisión

**Promociones en redes sociales
eligiendo segmentos de
mercado específicos**



Sitio Web

GUAYADOL



GUAYADOL 
DESDE 2020

INICIO

NOSOTROS

GUAYADOL

ALIANZAS

CONTACTO



NECESIDADES

GUAYADOL

NOSOTROS

ALIANZAS



El consumidor busca un producto que pueda ingerir inmediatamente.



Alivio completo y al instante con Guayadol Presiona, agita, toma y



Somos una empresa joven pensando en el estilo de vida de la gente



Licorerías, Discotecas, Supermercados, Rappi, otros

[HTTPS://BRIGITTECRUZ88.WIXSITE.COM/GUAYADOL](https://brigittecruz88.wixsite.com/guayadol)

Sitio Web



GUAYADOL



INICIO

NOSOTROS

GUAYADOL

ALIANZAS

CONTACTO

GUAYADOL

Producto efervescente para el guayabo, en práctico empaque que permite con el movimiento de la tapa, dejar caer el producto en el agua para luego agitarse y consumirse de inmediato.



Compuesto por:

- 150ml de agua
- 5 gr de producto efervescente
- Tapa con contenido de la solución y abertura que permite la mezcla del producto con el agua.

PROPUESTA DE VALOR:

¡Alivio completo y al instante con Guayadol!
Presiona, agita, toma y alivia.



INICIO

NOSOTROS

GUAYADOL

ALIANZAS

CONTACTO

Nosotros

THIS IS A GREAT PLACE FOR YOU

Somos una empresa joven pensando en el estilo de vida de la gente moderna por eso hemos desarrollado un producto práctico y de fácil acceso que alivie el malestar producido por la ingesta de alcohol. Nos enfocamos en el talento de nuestros colaboradores, incursionamos en un mercado altamente competitivo, pero contamos con un equipo extraordinario.

[Conocer más >](#)

Zona de Coworking - No existen puestos fijos de trabajo.

Predominan los espacios para generar ideas, y gestionar el conocimiento.

Ecogadgets para los colaboradores, buscando así ser amigables con el medio ambiente:

- Fabricados en materiales reciclados o reciclables
- Reducen el consumo de residuos
- Son energéticamente eficientes
- Fabricados en materiales naturales como bambú o corcho



¡Vamos a chatear!
➔ Te responderemos tan pronto como...

Oficinas ubicadas e las afueras de Bogotá - Innovación Oficina Auto-Sostenible



CIBERGRAFÍA

Tomado de: BBC NEWS ¿Cuánto dinero nos cuestan las resacas?. Enero 16 de 2015

https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/01/150107_vert_cap_verdadero_costo_resaca_yv

Tomado de: Artículo el País "Estas son las bebidas alcohólicas que más consumen los colombianos". Diciembre 09 de 2019

<https://www.elpais.com.co/colombia/estas-son-las-bebidas-alcoholicas-que-mas-consumen-los-colombianos.html>

<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-2327522>