



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

BONSAI Y CACTUS NATURAL LOVE

Etapa de crecimiento



YULIETH CRISTINA SERNA ZULUAGA
DIANA PAOLA SERNA ZULUAGA
JUAN SEBASTIAN CARDONA

DESCRIPCIÓN

Bonsái y Cactus Natural Love es un emprendimiento enfocado en la producción y comercialización de plantas ornamentales, especialmente cactus, suculentas y bonsáis. Nuestro propósito es fomentar la conexión entre las personas y la naturaleza, promoviendo el amor por la jardinería y la sostenibilidad ambiental.

A través de estrategias de marketing, empaques sostenibles, asesoría personalizada y productos innovadores como kits de jardinería y materos personalizados, buscamos transformar nuestro emprendimiento en una microempresa reconocida en Manizales y sus alrededores. Nuestro enfoque se basa en la calidad, el respeto por el medio ambiente y la satisfacción del cliente.

Nos proyectamos como líderes del mercado para el año 2035, desarrollando una marca sólida, responsable y comprometida con la comunidad y el entorno natural.

VIDEO PRESENTACIÓN (PITCH).

<https://youtu.be/8CZqIot6bKM>

REDES SOCIALES

<https://www.instagram.com/bonsaiycactusnaturallove/#>

<https://www.facebook.com/bonsaiycactusnaturallove>

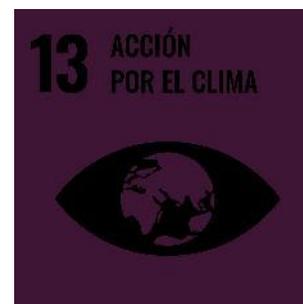
<https://bonsai-y-cactus-natural-love.webnode.com.co/>

ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Bonsái y Cactus Natural Love promueve el amor por la naturaleza mediante la comercialización de plantas ornamentales que invitan a las personas a reconectarse con su entorno natural desde sus hogares o espacios de trabajo. Al ofrecer empaques sostenibles, prácticas respetuosas con el medio ambiente y asesoría personalizada, fomentamos un consumo consciente y responsable.

Además, generamos impacto social al sensibilizar sobre la importancia de cuidar el medio ambiente y al contribuir al bienestar emocional de nuestros clientes, ya que la jardinería y el contacto con las plantas reducen el estrés y mejoran la calidad de vida. También promovemos la economía local con una visión de crecimiento que incluye la generación de empleo y el fortalecimiento de comunidades.

Nuestro proyecto no solo transforma espacios, sino también hábitos: lleva la sostenibilidad y la belleza natural a la rutina diaria de las personas.



DESCRIBE

1. Problema o necesidad del mercado:

En el mercado actual, muchas personas buscan alternativas naturales para decorar sus espacios, reducir el estrés y reconectarse con la naturaleza. Sin embargo, pocas empresas ofrecen productos ornamentales con enfoque sostenible, personalizado y con acompañamiento. Hay una necesidad creciente de propuestas que integren el cuidado ambiental, la estética y el bienestar personal..

2. Propuesta de valor del emprendimiento:

Bonsái y Cactus Natural Love ofrece plantas ornamentales —como cactus , suculentas y bonsáis— con una presentación atractiva y ecológica, complementadas con materos personalizados, kits de jardinería, y asesoría individual. Nuestra propuesta es creativa, innovadora y con una clara ventaja competitiva: combinamos sostenibilidad, personalización y educación en jardinería, generando una experiencia significativa para el cliente.

3. Etapa del proyecto:

Nos encontramos en la **etapa de crecimiento**, con un producto/servicio final validado por nuestros clientes. Ya hemos desarrollado líneas de productos, estrategias de distribución y posicionamiento en redes sociales. Además, participamos activamente en ferias, manejamos canales digitales y ofrecemos un servicio postventa que fideliza a nuestros clientes.

COMPONENT

Mercado objetivo:

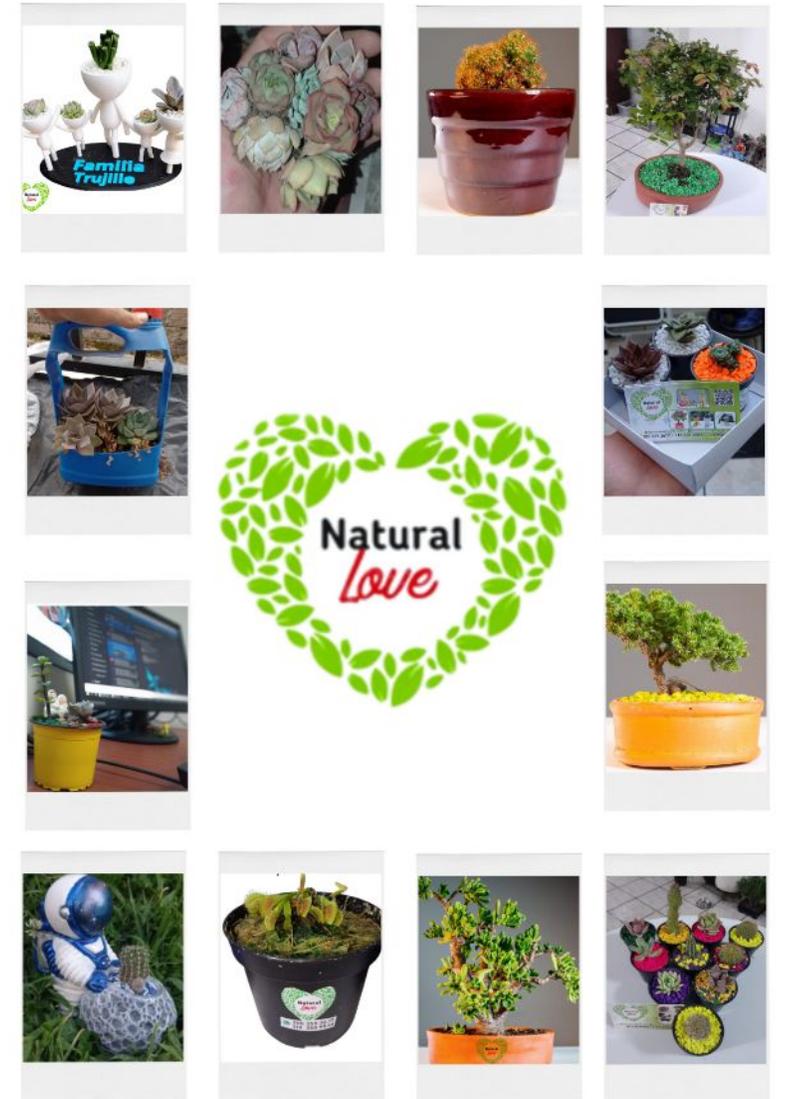
El mercado público principal son personas mayores de 18 años, amantes de la naturaleza, la jardinería y la decoración natural. Nos enfocamos en clientes de Manizales y sus alrededores, interesados en productos sostenibles, personalizados y con valor emocional.

Estrategias de mercadeo y comercialización:

Implementamos una estrategia multicanal que combina marketing digital y experiencias presenciales. Entre nuestras principales acciones están:
Publicaciones constantes en redes sociales (Instagram y Facebook)
Uso de WhatsApp Business para atención personalizada
Participación en ferias y eventos locales

Proceso de compra:

Los pedidos se realizan por mensaje directo en nuestras redes sociales o a través de WhatsApp Business. Una vez confirmado el pedido y método de pago, se organiza la entrega. La atención a los mensajes es casi inmediata, con un tiempo medio de respuesta de 10 a 30 minutos. El tiempo de entrega varía entre 1 a 2 días hábiles dentro de Manizales, dependiendo de la disponibilidad del producto o personalización requerida.





UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

GRACIA
S