

Iniciativa/Diagnostico	
Nombre de la Iniciativa	GREEN OIL PROJECT
I. Perspectivas preliminares del acercamiento - Estado Inicial	
<p>La iniciativa tiene claro su estrategia de negocio. Definir el segmento de mercado El publico objetivo al cual hay que generar la venta. Definir el canal de distribución inicial. Estructura de segmentación de clientes B2B y clientes B2C. Definir ese costo beneficio tanto para el canal B2B como B2C. Acercamiento con posibles aliados estratégicos, laboratorios y médicos.</p>	
II. DOFA	
Aspecto	Hallazgos
Fortalezas	<p>Existe un inversionista o interesado en el proyecto y sus productos.</p> <p>La iniciativa tiene identificado un producto único como medicamento para el control de Parkinson.</p>
Oportunidades	<p>Apertura del mercado para la comercialización de Cannabis, incluyendo apoyos gubernamentales e incentivos fiscales.</p> <p>Acceso de materia prima disponible en el país bajo la vía legal</p> <p>Existe una red de contactos a nivel nacional para oportunidades de colaboración y crecimiento</p> <p>Existe una demanda creciente plenamente identificada según estadísticas de personas con Parkinson en la cual la medicina natural es una alternativa con mayor presencia en el mercado.</p> <p>Proyección de investigación para el desarrollo de nuevos productos</p> <p>Red de medicina especializada en medicina alternativa en tratamientos y medicina relaciona con Parkinson</p>
Debilidades	<p>Estado actual del producto para su comercialización nacional</p> <p>La iniciativa no cuenta con un producto registrado o patentado para uso y/o comercialización en el país</p> <p>Se requiere estructurar un procesos de producción para el medicamento efervescente en el país.</p> <p>Se requiere proceso de homologación del medicamento</p> <p>Se requieren pruebas en laboratorio que demuestren la efectividad del medicamento que permita comprobar su efectividad en el tratamiento contra el Parkinson</p> <p>No tienen identificados los efectos secundarios del producto</p>
Amenazas	<p>Percepción social respecto a los productos a base de Cannabis.</p> <p>Variaciones en la reglamentación y regulación del uso del cannabis como medicina alternativa o natural.</p> <p>Competencia identificada a nivel nacional en el uso de Cannabis como medicina o producto alternativo.</p>
IIIV. Segmentación del Mercado	
Geográficas	Colombia y ciudades principales
Demográficas	Población diagnosticada con Parkinson, EPS e IPS con pacientes diagnósticos o en programas habilitados para el control y tratamiento contra el Parkinson
Socioeconómicos	Todos los estratos socioeconómicos
Conductuales	Personas diagnosticadas con Parkinson y que requieren un tratamiento para contrarrestar los efectos.
Tecnográficas	Punto de venta, página web, canales de distribución habilitados (farmacias naturistas)
Psicográficas	Personas con inclinación al uso de medicina alternativa y naturista
V. CRM	
<p>Estrategias orientadas para garantizar el CRM: bases de datos de laboratorios para pruebas y certificación de productos, bases de datos de médicos con experiencia para juicio de expertos, segmentación de Clientes, segmentación de productos, base de datos de visitantes médicos, análisis de datos de laboratorio, gestión de Contactos (clientes, proveedores de servicios, eps e ips), seguimiento a efectos secundarios de productos, Gestión de Quejas y reclamos, seguimiento al proceso productivo.</p>	
VI. Acciones Sugeridas	
Desarrollar la ruta para la producción y fabricación a nivel nacional del medicamento bajo las certificaciones de las entidades de salud respectiva (Incluir: Registro	
Delimitar la segmentación del mercado de acuerdo a los productos que se ofrecen dentro del portafolio disponible de la iniciativa	
Establecer los procedimientos para homologación y registro de los productos a nivel nacional, en caso de ser requerido	
Cuantificar y establecer los costos de nacionalización, importación, compra, registro, rentabilidad, costos de las estrategias comerciales en los canales B2C, entre otros elementos que permitan la comercialización del producto a nivel nacional.	