

PLAN ESTRATÉGICO

GREEN OIL ANCESSTRAL

2023

TABLA DE CONTENIDO

PLAN ESTRATÉGICO (GREEN OIL ANCESTRAL)..... 3

- 1. *RESUMEN EJECUTIVO* 3
- 2. *DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA*..... 4
 - 2.1. NOMBRE DE LA EMPRESA 4
 - 2.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA 4
 - 2.3. MISIÓN 4
 - 2.4. VISIÓN 4
 - 2.5. VALORES 5
- 3. *ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN*..... 6
 - 3.1. ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS). 6
 - 3.2. MÉTRICAS 6
 - 3.3. MODELOS 9
 - 3.4. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO. 9
 - 3.5. PERFIL DE CLIENTES Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO. 9
 - 3.6. TENDENCIAS TECNOLÓGICAS RELEVANTES 10
- 4. *OBJETIVOS ESTRATÉGICOS*..... 10
 - 10
- 5. *ESTRATEGIAS Y ACCIONES*..... 11

PLAN ESTRATÉGICO (GREEN OIL ANCESTRAL)

1. RESUMEN EJECUTIVO

Green Oil Ancestral, organización que se dedica a la producción y comercialización de dermocosméticos a base de cannabis medicinal, se enfoca en un ambicioso plan estratégico centrado en ofrecer innovadores productos de alta calidad. Con un portafolio que abarca geles , gotas, jabones, champús, y más, todos enriquecidos con cannabidiol (CBD) de primera calidad, la empresa busca posicionarse como referente en el cuidado de la piel y tratamientos terapéuticos naturales.

La visión de Green Oil Ancestral es liderar la industria dermocosmética, comprometiéndose a mejorar la salud y el bienestar de los consumidores. La misión se centra en proporcionar soluciones dermocosméticas respaldadas por la más alta calidad de CBD, promoviendo un enfoque natural y efectivo para el cuidado de la piel y tratamientos terapéuticos.

Los objetivos a corto plazo incluyen el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos, el aumento del reconocimiento de la marca a través de estrategias de marketing, la expansión en segmentos específicos del mercado y la obtención de certificaciones adicionales de calidad y sostenibilidad. A largo plazo, Green Oil Ancestral aspira a liderar la innovación en la industria, expandirse internacionalmente, construir una comunidad leal de clientes y fortalecer su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa.

Las estrategias claves para alcanzar estos objetivos incluyen resaltar la calidad del CBD, educar a los consumidores sobre los beneficios del cannabis medicinal, colaborar con profesionales de la salud, mantener un enfoque constante en la innovación de productos y utilizar estratégicamente el marketing en línea y las redes sociales.

Con un enfoque integral que abarca desde la calidad de los productos hasta la construcción de una marca ética y sostenible, Green Oil Ancestral se posiciona para ser un actor destacado en la industria dermocosmética en Colombia, mejorando la vida de sus clientes a través de soluciones naturales y efectivas

2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

2.1. NOMBRE DE LA EMPRESA	GREEN OIL ANCESTRAL
2.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	<p>Green Oil Ancestral SAS, una compañía colombiana dedicada a la distribución y comercialización de productos dermocosméticos a base de cannabis medicinal con un portafolio conformados por aceites, cremas cristales y formulas magistrales.</p>
2.3. MISIÓN	<p>Green Oil Ancestral SAS busca proveer a sus clientes soluciones dermocosméticas excepcionales, basadas en la riqueza terapéutica del cannabis medicinal. A través del compromiso con la excelencia y la calidad, buscando elevar los estándares de cuidado de la piel y tratamiento terapéutico a través de productos enriquecidos con Cannabidiol (CBD). Así mismo, la organización busca inspirar confianza, bienestar y satisfacción en cada usuario, promoviendo un enfoque natural y efectivo para el cuidado personal. A través de la investigación constante, la innovación y la construcción de una comunidad comprometida con el poder transformador de la naturaleza en el cuidado de la piel.</p>
2.4. VISIÓN	<p>Green Oil Ancestral SAS , en 5 años, se visualiza como una empresa referente en Latinoamérica en la generación de soluciones dermocosméticos a base de Cannabidiol , a partir de la gestión de toda la cadena de abastecimiento para obtener los diferentes productos que conforman su amplio portafolio. A partir de la transformación de forma positiva de la experiencia del cuidado de la piel y los tratamientos terapéuticos, siendo catalizador de cambio en la percepción del uso de productos a base de CBD, , inspirando a las personas a adoptar un estilo de vida saludable y consciente.</p>

2.5. VALORES

Calidad
Innovación
Integridad
Sostenibilidad
Bienestar
Colaboración
Adaptabilidad
Bienestar.

3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

3.1. ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS).

FORTALEZAS

- ✚ Aliados estratégicos en la cadena de valor de la empresa.
- ✚ CBD de alta calidad en productos de la empresa.
- ✚ Personal de manejo y confianza capacitado para cumplir con las necesidades de la empresa.

OPORTUNIDADES

- ✚ Aumento de la conciencia del consumidor sobre ingredientes en productos de cuidado de la piel y cannabis medicinal.
- ✚ Mercado en crecimiento debido a la alta demanda de productos naturales y saludables.
- ✚ Posibilidad de ampliar la red de distribuidores y comercializadores a nivel nacional

DEBILIDADES

- ✚ Limitaciones financieras
- ✚ Falta de una hoja de ruta clara para la empresa

AMENAZAS

- ✚ Competencia creciente en el mercado de productos de cannabis medicinal que presiona precios y márgenes de beneficio.
- ✚ Cambios en las regulaciones gubernamentales en Colombia y otros países pueden afectar la disponibilidad y comercialización de productos de cannabis medicinal.
- ✚ Variación significativa de leyes y regulaciones sobre el cannabis en diferentes países limita la expansión a ciertos mercados

3.2. MÉTRICAS

El seguimiento del plan estratégico de Green Oil Ancestral requiere el establecimiento de métricas clave que reflejen el progreso hacia los objetivos y la efectividad de las estrategias

implementadas. Aquí hay algunas métricas recomendadas para evaluar diferentes aspectos del rendimiento de la empresa:

Ventas y Crecimiento del Mercado:

Ventas trimestrales y anuales.

Cuota de mercado en segmentos específicos.

Tasa de crecimiento del mercado dermocosmético de cannabis medicinal.

Reconocimiento de la Marca y Marketing:

Incremento en la conciencia de la marca, medido a través de encuestas o análisis de redes sociales.

Tasa de participación en campañas de marketing en línea.

Número de nuevos seguidores en redes sociales.

Desarrollo de Productos e Innovación:

Número de nuevos productos desarrollados y lanzados.

Porcentaje de productos innovadores en comparación con la competencia.

Índice de satisfacción del cliente con nuevos productos.

Experiencia del Cliente:

Índice de satisfacción del cliente.

Tiempo de respuesta del servicio al cliente.

Número de devoluciones y quejas.

 **Crecimiento Internacional:**

Ventas y cuota de mercado en nuevos mercados internacionales.

Rentabilidad de la expansión internacional.

Número de socios comerciales internacionales establecidos.

 **Sostenibilidad:**

Reducción de la huella de carbono en la cadena de suministro.

Porcentaje de material de embalaje sostenible.

Participación en iniciativas de responsabilidad social corporativa.

 **Participación en Comunidad y Redes Sociales:**

Número de seguidores y participación en redes sociales.

Participación en eventos comunitarios y colaboraciones con influencers.

Impacto de las campañas de concientización en línea.

Rentabilidad Financiera:

 **Margen de beneficio bruto y neto.**

Retorno de la inversión (ROI) en campañas de marketing.

Costos operativos y eficiencia en la gestión de inventario.

Recursos Humanos y Cultura Organizacional:

Innovación Tecnológica:

Implementación y adopción de nuevas tecnologías en procesos de producción y distribución.

Eficiencia de los sistemas de gestión empresarial y comercio electrónico.

Estas métricas proporcionarán una visión integral del rendimiento de Green Oil Ancestral en áreas clave, permitiendo ajustes y mejoras continuas en el plan estratégico para asegurar el éxito a largo plazo.

3.3. MODELOS

¿Quién es mi referente?	Mercado Libre.
¿Por qué lo deberíamos imitar?	Plantaforma de comercio electrónico amigable con el cliente, dando soporte a los diferentes actores de la cadena. En el componente estratégico ha tenido un crecimiento orgánico. Fortalecido por los procesos logísticos y el desarrollo y fortalecimiento en la última milla

3.4. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO.

Para revisar este componente, por favor revisar el documento llamado análisis de entorno macroeconómico.

3.5. PERFIL DE CLIENTES Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO.

Green Oil Ancestral se dirige a un perfil diverso de clientes con un enfoque específico en adultos jóvenes y de mediana edad, generalmente entre 25 y 55 años, de ambos géneros y con un nivel socioeconómico medio a alto. Estos consumidores comparten un interés común

en productos dermocosméticos naturales y una inclinación hacia un estilo de vida saludable y consciente.

Desde el punto de vista comportamental y psicográfico, los clientes de Green Oil Ancestral valoran la calidad y están dispuestos a invertir en soluciones efectivas y naturales para el cuidado de la piel. Buscan productos unisex que se alineen con sus valores de sostenibilidad, ética y bienestar general. Este segmento de mercado muestra una preferencia por productos de alta calidad y una disposición a explorar soluciones basadas en cannabis medicinal.

El segmento de mercado de Green Oil Ancestral se enfoca principalmente en personas preocupadas por el cuidado de la piel y el bienestar general. Esto incluye individuos que desean abordar problemas específicos de la piel, así como aquellos que buscan alternativas naturales a los productos cosméticos convencionales. Además, la empresa atrae a entusiastas del cannabis medicinal que están interesados en aprovechar las propiedades terapéuticas del cannabis en su rutina de cuidado personal.

3.6. TENDENCIAS TECNOLÓGICAS RELEVANTES

Para este componente, por favor, revisar el documento correspondiente a la vigilancia tecnológica.

4. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

A continuación se presentan los principales objetivos estratégicos de la organización:

-  Ser reconocido como líder en innovación en la industria dermocosmética de cannabis medicinal en Colombia, con al menos tres productos pioneros en el mercado.
-  Incrementar la expansión a mercados internacionales seleccionados en al menos un 25%, asegurando la conformidad con las regulaciones locales y adaptando estrategias de marketing a culturas específicas.
-  Construir y mantener una comunidad en línea de clientes leales, con un programa de fidelización que contribuya a las ventas totales.

- ✚ Diversificar los canales de distribución, explorando acuerdos con minoristas en línea, participación en plataformas de comercio electrónico y expansión en canales de venta directa al consumidor, al menos, en un 25%
- ✚ Convertirse en un referente en el uso terapéutico del cannabis medicinal en Colombia, contribuyendo a la educación del consumidor y participando en eventos y conferencias del sector.

Objetivos a mediano plazo

- ✚ Lanzar al menos dos nuevos productos innovadores basados en investigaciones y demandas del mercado para ampliar la línea de productos.
- ✚ Aumentar el reconocimiento de la marca en un 30% mediante campañas de marketing en línea, participación en redes sociales y colaboraciones estratégicas.
- ✚ Incrementar la cuota de mercado en segmentos específicos (por ejemplo, personas con afecciones de la piel) en un 20% a través de campañas dirigidas y educación del consumidor.
- ✚ Aumentar la presencia en puntos de venta físicos y virtuales en un 25%, incluyendo farmacias, tiendas de productos naturales y spas.
- ✚ Establecer al menos dos nuevas alianzas estratégicas con profesionales de la salud o influencers relevantes para respaldar la credibilidad de la marca.

5. ESTRATEGIAS Y ACCIONES

✚ Liderazgo en Innovación:

- *Estrategia:* Establecer un equipo de investigación y desarrollo dedicado a la identificación de tendencias y oportunidades en la industria dermocosmética.
- *Acciones:*
 - Invertir en investigación de mercado y análisis de la competencia.
 - Fomentar la cultura de innovación dentro de la empresa.
 - Desarrollar al menos tres productos innovadores en los próximos dos años.

Expansión internacional:

- *Estrategia:* Realizar un análisis exhaustivo de mercados internacionales para identificar oportunidades y desafíos.
- *Acciones:*
 - Adaptar productos y estrategias de marketing a las regulaciones y preferencias culturales locales.
 - Establecer alianzas con distribuidores locales confiables.
 - Implementar una estrategia de marketing digital multilingüe.

Construcción de comunidad y fidelización:

- *Estrategia:* Crear una conexión emocional con los clientes a través de la participación y el servicio excepcional.
- *Acciones:*
 - Implementar un programa de fidelización con recompensas y descuentos exclusivos.
 - Organizar eventos en línea, como webinars y transmisiones en vivo, para interactuar con la comunidad.
 - Incentivar el uso de hashtags y la generación de contenido por parte de los clientes.

Diversificación de canales de distribución:

- *Estrategia:* Ampliar la presencia en diversos canales para llegar a un público más amplio.
- *Acciones:*
 - Establecer acuerdos con minoristas en línea reconocidos.
 - Participar en plataformas de comercio electrónico especializadas.
 - Fortalecer la plataforma de venta directa al consumidor fácil de usar.

Referente en uso terapéutico:

- *Estrategia:* Posicionarse como una autoridad en el uso terapéutico del cannabis medicinal.
- *Acciones:*
 - Crear contenido educativo a través de blogs, videos y materiales descargables.
 - Participar como ponentes en eventos y conferencias del sector.
 - Colaborar con profesionales de la salud para respaldar la eficacia terapéutica.

Cada una de estas estrategias y acciones está diseñada para abordar los objetivos estratégicos específicos de Green Oil Ancestral, permitiendo un enfoque integral para lograr el éxito en la industria dermocosmética de cannabis medicinal. Es esencial monitorear continuamente el progreso y ajustar las estrategias según sea necesario para adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio.