

Conclusión:

Gracias al profundo estudio de situación, beneficios y posibilidad de incluir de manera exitosa en el mercado, llegamos a la conclusión de que aprovechar el desperdicio de las ramas que son podadas de los árboles de Navidad es un negocio viable.

Sobre todo en lo que nos queremos enfocar es en la posibilidad de venderlos como un producto con la capacidad de ampliar un momento importante emocionalmente para el consumidor. El cliente podría llevarse la Navidad contenida en una botella de 10 ml y disponible para muchos más días que sólo el 24 y 25 de diciembre.

Es importante también volver a recalcar la importancia que tendría esto en el ámbito ecológico. Gracias al aprovechamiento de las ramas que se desechan después de la poda, podríamos incluir un sistema de negocio que esté basado fundamentalmente en la reutilización, de lo que podríamos fácilmente llamar, desperdicios. Esto sin tomar en cuenta la ya fuerte importancia que le da la empresa al tema, con una necesidad de reforestar adecuadamente la zona y educar con el lema verde a las poblaciones aledañas, y al cliente.

El cliente tiene la ventaja de seguir con la importante y fuerte tradición de comprar un árbol natural para las fechas navideñas basándose en la calidad de la empresa y el valor agregado de que sería la única empresa vendedora de árboles de Navidad del país tan enfocada en impulsar el sano desarrollo por medio de:

- Venta de árboles de Navidad nacionales

- Aprovechamiento de todo el producto, incluso lo que podría ser desperdicio por medio de un aceite esencial derivado de los árboles
- Educación ecológica dentro y fuera de la empresa
- Promoción y creación de un aceite con beneficios a la salud y al estado de ánimo del consumidor
- Reducción del gasto para el transporte de los árboles y aún menor para la obtención del aceite
- Reducción de emisiones del CO2 por medio de utilización de producto nacional y reforestación

Con este plan de negocios se hace posible la utilización de cada parte del producto que es destinado a la venta, además de aumentar el valor social de la empresa.

Manteniendo la segura posibilidad de que se adquiriera el producto no sólo por los beneficios medicinales comprobados, sino también apelando a la memoria sensorial y a los recuerdos sentimentales del posible consumidor.

Es importante recalcar la posibilidad de generar ingresos extras para la empresa, por medio de un producto sacado de lo que serían sus desperdicios. Y con un costo de producción sumamente pequeño, debido a la cercanía del lugar de destilación y aprovechamiento de los medios actuales de la empresa.

Del mismo modo se busca aprovechar el mercado ya existente de la empresa y sus puntos de venta. Así no habría ningún tipo de esfuerzo extra por medio de los clientes actuales para acceder al producto secundario. Puesto que si

el producto secundario se vende en el mismo lugar que el primario no habrá posibilidad de confusión por medio del consumidor al adquirir todos los productos de la empresa.

A su vez el medio de transporte para llevar el nuevo producto a su zona de venta será el mismo que el que se utiliza para el movimiento de los árboles de Navidad, por lo que no se hará un gasto extra.