



Licenciatura en Negocios

Materia: Creación de valor

Alumna: Joana Monserrat Rivera

Tarea:

MOOD

Nombre de la empresa o institución: **MOOD**

Giro de la empresa: **Productos Especializados en Salud Mental**

Tamaño de la empresa: **Pymes**

Contexto en donde está situada la empresa:

La empresa se sitúa en un contexto donde la salud mental es una prioridad creciente, y hay una alta demanda de productos tangibles que ofrezcan acompañamiento para problemas como ansiedad y depresión. Tanto individuos como profesionales de la salud buscan herramientas que complementen la terapia, y la especialización del journal lo diferencia en un mercado enfocado en el bienestar personal.

Local, nacional o internacional: Actualmente **local en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.**

FODA- MODELO CANVAS

<h1>Análisis FODA</h1> <p>2-(O) Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Colaboración con organizaciones.• Crecimiento del Mercado de Salud Mental.• Potencial para crecer más allá del mercado local y llegar a un público más amplio.	<p>1-(F) FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Especialización del Producto, Journals adaptados a problemas específicos de salud mental.• Derechos de Marca y Diseño Protegidos,• Alianzas con Profesionales de Salud Mental, Esto aumenta la credibilidad y alcance del producto.	<p>3-(D) Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Dependencia de un Producto Principal, La mayoría de los ingresos provienen de un solo producto.• Dependencia de Proveedores Externos.• Falta de Reconocimiento de Marca:
	<p>Estrategias FO</p> <ul style="list-style-type: none">• Programas Educativos para Expandir la Conciencia de la Salud Mental.• Desarrollo de Productos Complementarios.• Colaboración con Organizaciones y Profesionales .	<p>Estrategias DO</p> <ul style="list-style-type: none">• Diversificación del Producto para Reducir la Dependencia.• Programas de Difusión y Colaboración con Instituciones• Optimización de la Cadena de Suministro con Nuevos Socios.• Campañas de Marketing Enfocadas en el Crecimiento del Mercado
<p>4-(A) Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none">• Problemas en la Cadena de Suministro.• Imitación por Parte de Competidores.• Competencia Creciente.• Rechazo Social del Producto	<p>Estrategias FA</p> <ul style="list-style-type: none">• Construcción de una Comunidad Fuerte.• Campañas de Conciencia sobre la Autenticidad de MOOD.• Fortalecer Relaciones con Proveedores Clave.• Promoción a Través de Profesionales de Salud Mental para Validación.	<p>Estrategias DA</p> <ul style="list-style-type: none">• Incorporación de Testimonios y Validación de Expertos.• Implementación de un Sistema de Retroalimentación del Cliente• Creación de Planes de Contingencia para la Producción

La salud mental es un tema que ya no podemos ignorar, especialmente en Chiapas, donde la realidad es alarmante: más del **16.5% de la población ha experimentado un trastorno mental en algún momento de su vida**, según datos del INEGI. Y lo más preocupante es que estas cifras siguen creciendo, mientras muchas personas siguen enfrentando sus luchas emocionales en silencio, sin contar con herramientas adecuadas para manejarlas. ¿Cuántas vidas podrían mejorar si tuvieran acceso a un recurso que les permitiera entender y gestionar sus emociones de manera efectiva?

Es aquí donde **MOOD** entra en escena. No es solo un journal más, es una revolución en el cuidado de la salud mental. En un mundo que parece avanzar cada vez más rápido y donde la salud emocional es constantemente dejada al último plano, MOOD se convierte en un aliado silencioso y poderoso, brindando un espacio para que las personas puedan detenerse, respirar y enfrentarse a sus pensamientos de manera tangible. Cada página está diseñada para guiar a los usuarios a través de sus emociones, proporcionando un enfoque especializado para problemas como la ansiedad, la depresión y el estrés, que afectan a miles de chiapanecos.

Imagina un diario que se adapta a ti, que entiende tus luchas y que te acompaña en tu proceso de sanación. MOOD no es un producto estático; es una herramienta viva que evoluciona con cada experiencia, ayudándote a convertirte en la mejor versión de ti mismo.. No es solo un journal, es una respuesta a una necesidad urgente y un recordatorio de que no estamos solos en nuestra lucha por el bienestar mental. Porque a veces, todo lo que necesitamos es un lugar seguro donde poder escribir, reflexionar y comenzar a sanar. MOOD está aquí para ofrecer exactamente eso.

TIPOS DE VALOR:

- **VALOR FUNCIONAL:** Relacionado con la utilidad del producto o servicio para satisfacer necesidades básicas o específicas.
- **VALOR MONETARIO:** Relacionado con el precio y la percepción del cliente sobre el valor obtenido por el dinero invertido.
- **VALOR SOCIAL:** Relacionado con el impacto positivo del producto o servicio en la sociedad.
- **VALOR PSICOLÓGICO:** Se refiere a las emociones, sentimientos y percepciones que un producto, servicio o marca despierta en un consumidor.

Mi proyecto MOOD es un producto que integra **todos estos tipos de valor:**

- **Funcional**, porque cumple su propósito de ayudar a gestionar la salud mental.
- **Social**, porque contribuye a crear conciencia y promover la importancia de la salud mental en la sociedad.
- **Psicológico**, porque genera una conexión emocional profunda y proporciona un espacio para la autoexpresión y el crecimiento personal.

COSTO BENEFICIO:

- **BENEFICIO:** Todo aquello que el cliente percibe como positivo y que satisface sus necesidades o deseos. Puede ser tangible o intangible.
- **COSTO:** Todo aquello que el cliente percibe como negativo y que implica un sacrificio para adquirir un producto o servicio. Puede ser monetario o no monetario.
- **RELACIÓN BENEFICIO-COSTO:** Los clientes evalúan constantemente la relación entre los beneficios que obtienen y los costos que asumen. Esta relación determina si un producto o servicio es percibido como de valor.

EJEMPLO: MOOD vs. Journal/Agenda normal.

Beneficios del Journal MOOD	Beneficios de un Journal/Agenda Normal
<p>Tangible:</p> <p>Enfoque especializado en salud mental: El usuario tiene acceso a ejercicios y preguntas guiadas que le ayudan a gestionar su ansiedad y estrés durante un mes.</p> <p>Personalización: El journal MOOD permite añadir hojas de repuesto y adaptarse a las necesidades emocionales del usuario.</p> <p>Intangible:</p> <p>Apoyo emocional: El usuario experimenta una mejora en la claridad mental y la reducción del estrés a través del uso diario del journal.</p> <p>Progreso visible: El usuario puede ver sus avances emocionales a lo largo del mes.</p> <p>Costo de MOOD Monetario:</p> <ul style="list-style-type: none">● Journal: \$360 MXN <p>Costo total de MOOD = \$360 MXN</p> <p>No Monetario:</p> <p>Tiempo invertido en completar ejercicios diarios: Aproximadamente 15 minutos al</p>	<p>Tangible:</p> <p>Organización diaria: El usuario puede organizar sus tareas y citas.</p> <p>Precio accesible: La agenda ofrece espacio para escribir notas, aunque no está diseñada para el bienestar emocional.</p> <p>Intangible:</p> <p>Sensación de control: El usuario siente que tiene un mayor control sobre su vida diaria.</p> <p>Costo de un Journal/Agenda Normal Monetario:</p> <ul style="list-style-type: none">● Precio de la agenda: \$270 MXN <p>Costo total = \$270 MXN</p> <ul style="list-style-type: none">● No Monetario: <p>Tiempo invertido en escribir: Aproximadamente 5-10 minutos al día (3.75 a 5 horas en 1 mes).</p> <p>No requiere esfuerzo emocional adicional.</p>

día (7.5 horas en 1 mes). Esfuerzo emocional al reflexionar sobre pensamientos y sentimientos.	
Relación Beneficio-Costo Valor de los Beneficios Percibidos: \$1,000 MXN Costo Total: \$360 MXN 1000/360= 2.7	Journal/Agenda Normal Valor de los Beneficios Percibidos: \$450 MXN Costo Total: \$270 MXN 450/270=1.6

Mapa de Valor: El Mapa de Valor de Osterwalder es una herramienta visual que te ayuda a diseñar una propuesta de valor centrada en el cliente, asegurando que tu producto o servicio resuelva problemas reales y cumpla con las expectativas y deseos de tu público objetivo.

[MAPA DE VALOR](#)

Perfil del Cliente: El "Perfil del Cliente" de Alex Osterwalder es una herramienta que ayuda a entender de manera detallada los trabajos, frustraciones y alegrías de un cliente. Esta comprensión es esencial para diseñar productos o servicios que realmente se ajusten a lo que los clientes necesitan y desean, y que les aporten un valor real.

[PERFIL DE CLIENTE](#)

Modelos de Creación de Valor

- Modelo de Canvas
- Modelo de valor compartido:
- Modelo de Blue Ocean Strategy
- Cadena de valor de Porter

El Modelo de Valor Compartido como la Estrategia del Océano Azul se alinean con la misión de MOOD de proporcionar un impacto positivo en la salud mental de sus usuarios, al mismo tiempo que crean un modelo de negocio rentable y sostenible.

Enfoque en el Cliente y la Comunidad: Ambos modelos ponen al cliente y la comunidad en el centro de la estrategia de negocio de MOOD, lo que es fundamental para construir una marca que sea auténtica, relevante y sostenible.

Niveles de Creación de Valor

- Reinventando productos y mercados
- Redefiniendo la productividad de la cadena de valor
- Fomentando clusters locales.

El nivel de creación de valor que mejor se aplica a MOOD es **Reinventando Productos y Mercados**. Aborda un problema social relevante de una manera que los productos tradicionales no han logrado.

¿Qué problema soluciona MOOD? MOOD aborda la falta de herramientas prácticas, accesibles y especializadas para que las personas gestionen su salud mental y emocional. Muchas personas experimentan problemas como ansiedad, estrés, y depresión, pero no tienen acceso a recursos efectivos o asequibles que les permitan reflexionar y trabajar en su bienestar de manera estructurada.

¿Para qué lo soluciona? MOOD ofrece un journal especializado que ayuda a las personas a comprender y manejar sus emociones, proporcionando ejercicios guiados y un espacio seguro para la autoexpresión. De esta manera, MOOD facilita el proceso de autoconocimiento y mejora del bienestar emocional, permitiendo a los usuarios llevar un seguimiento de su progreso y construir hábitos saludables que contribuyan a su bienestar mental de forma continua y efectiva.

Modelo Canvas

Link

Cadenas de Valor de MOOD:

- Difusión
- Contratación de Ventas
- Desarrollo del Journal
- Ensamblaje
- Distribución
- Mercadotecnia

