

**JARDINES DEL BOSQUE**  
**FUNERALES Y MAUSOLEOS**



## Jardines del Bosque

Se desarrollara debido a la falta de **servicios funerarios, de cremarais y de sepulcros en Aldama**, aprovechando que en esta región se encuentra una capilla en la cual se pueden realizar las celebraciones semanalmente así como las de los servicios, con esto se busca brindar un servicios de calidad humana y a un excelente costo beneficio para los deudos .

### **Ventaja Competitiva**

Se maneja un ecosistema en el cual , se brinda , el mejor servicio desde atención telefónica a los deudos al momento de fallecimiento vía telefónica brindando un asesor 24 /7, el cual realizar las funciones y tramites requeridos ante las autoridades, dado que actualmente los familiares cargan con el dolor emocional mas la burocracia d ellos trámites.

Seremos únicos en innovación dado que podremos personalizar el paquete necesario a la medida del cliente, así mismo contaremos con preventa, venta inmediata y el **Negocio se enfocaría en Servicios de previsión a Futuro**, dado la ganancia extra así como de ahí se enfocara el crecimiento financiándolo de la misma pre venta

Así mismo, se brindara servicios de velación y embalsamado por un profesional, dando todas las comodidades a los asistentes, como café, aperitivos, clima, baños, etc.

El desarrollo comercial de una Mausoleo es definir un modelo de negocio, identificar el **público objetivo, ofrecer servicios y productos adecuados, y promocionarlos de manera efectiva**. Esto incluye desde la creación de una sólida presencia en línea hasta la construcción de una marca que transmita confianza y profesionalismo.

Estrategias clave para el desarrollo comercial:

- **Etapa I**
- **Crear**
- **Mision, Vision**
- **Propuesta de Lugar de construcción** **Tiempo 3 a 4 meses**

- Dado que ya se cuenta con el no será necesario, solo se analizara el tipo y materiales que vayan de acuerdo a la imagen que se desea dar .
- **Creacion de anteproyecto de acuerdo a la estrategia que se tume de inicio**
- 
- **Análisis de mercado: tiempo 2 meses**

Realizar un estudio detallado del mercado para identificar tendencias, preferencias culturales aquí se analizara el proyecto de construcción derivado de lo que arrojen los estudios de mercado, si será su mayoría **Criptas, Nichos o Sepulturas** y necesidades específicas de la zona donde opera la funeraria.

Dichos estudios se realizara en campo y en via Facebook o via telefónica.

Asi mismo se realizara el proyecto arquitectónico derivado de ellos resultados para garantizar la factibilidad del proyecto.

Se fijara la fachada y primera piedra para , que el cliente visualice ya los servicios de funeraria, y derivados .

**Se fijaran costo de inversión con departamento de ingeniería , derivado de ahí se crearan los precios de venta, con y sin financiamiento**

- **Desarrollo y Construcción del Proyecto**

**Construcción**

**Tiempo 1 año (primer etapa)**

¿Qué es un **nicho**? Un **nicho** es un espacio hueco o cavidad en un muro

Los Nichos Funerarios requieren medidas estándar de 0.80 metros de ancho 0.65 metros de alto y 2.50 de profundo, aunque las mismas pueden tener variaciones

De aquí partiremos para ver la cantidad a construir



## ¿Qué es una Fosa?

Es un espacio en área del piso , generalmente manejan las siguientes medidas.

Asi mismo se le llama Gabetas que puedes ser contruidos para 3 personas revestidos de paredes de concretos, para garantizar su estabilidad

Detalles sobre las medidas:

- **Longitud:** 2.25 metros.
- **Ancho:** 1.00 metro.
- **Profundidad:** 1.50 metros, medida desde el nivel del suelo o andador.
- **Separación entre fosas:** 0.50 metros



### **Que es una Cripta?**

Es un espacio vertical en el cual se colocan los restos de una persona.

Las dimensiones típicas de una cripta para ataúd suelen ser alrededor de 2.4 metros de largo, 0.9 metros de ancho y 0.75 metros de alto, mientras que las criptas para urnas pueden ser más pequeñas, alrededor de 0.3 metros cúbicos.



### **Crematorio.**

Es un elemento muy importante que al contar con el se destacara de las demás funerarias y generera un retorno de inversión mas rápido.

## **Floristeria:**

Esta área genera clientes de visita y de estancias los cuales pueden adquirir o enviar ofrendas o arreglos florares para otras funerarias y esta misma.

Las medidas dependerán de la construcción del Mausoleo

## Construcción Propuesta



### Floristería

- **Segmentación de clientes:**

Identificar los diferentes perfiles de clientes (por ejemplo, familias que buscan servicios inmediatos, personas que planifican con anticipación) para adaptar los servicios y estrategias de marketing.

- **Propuesta de valor única:**

Definir qué hace especial a la funeraria (servicios personalizados, precios competitivos, atención al cliente excepcional) y comunicarlo claramente.

- **Creación de Equipo ;Comercial** **Tiempo 2 mes** de ahí requieren **capacitación constante**
- **Ventas**, se creara un equipo de ventas dirigido por un gerente el cual se encargara de crear un plan estratégico, para la colocación de los servicios, finando , creando y desarrollando de acuerdo a experiencia anteriormente desarrollado con otros equipos.
- **Recurso Humanos**, el cual se encargara de seleccionar todo el persona operativo, venta y mantenimiento, en conjunto con **Gerencia Comercial**
- Gerencia Comercial, es muy importante dado, de la mano con Direccion crearan las estrategias de acuerdo a la inversión del proyecto y el retorno que es busca del mismo.
- **Presencia en línea:**

Crear un sitio web atractivo y fácil de usar, con información clara sobre servicios, precios y opciones de contacto. Utilizar redes sociales para compartir contenido relevante y establecer una comunicación cercana con la comunidad.

- **Marketing digital:**

Implementar campañas de publicidad en línea (Google Ads, redes sociales) para llegar a un público más amplio y aumentar la visibilidad.

- **Alianzas estratégicas:**

Colaborar con otras empresas (transporte, gestión de trámites) para ofrecer paquetes de servicios más completos.

- **Servicio excepcional:**

Capacitar al personal para brindar una atención atenta y compasiva, generando testimonios positivos que fortalezcan la reputación de la funeraria.

- **Marketing emocional:**

Se trabajan la MKT de fechas especiales (Día de Muertos) para ofrecer servicios conmemorativos y conectar emocionalmente con las familias.

Realizaremos platicaticas de tanatología, SIN costo 1 vez por mes.

- **Monitoreo y análisis:**

Se dará seguimiento constante de las estrategias implementadas para evaluar su efectividad y realizar ajustes según sea necesario.

Al implementar estas estrategias, una funeraria puede construir una marca sólida, atraer a más clientes y generar confianza en la comunidad, asegurando su éxito a largo plazo