



Universidad
Continental

XVI PORTAFOLIO DE
INICIATIVA EMPRESARIAL

PRODUCCIÓN DE ENERGIZANTE DE MACA INSTANTÁNEO PARA JOVENES DE 18 A 25 AÑOS, DE LA REGIÓN JUNÍN

AULA: AI1071





DATOS DE LOS INTEGRANTES DE EQUIPO

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	CARRERA
01	Barzola Inga, Brayan Walter	Arquitectura
02	Caso Rojas, Greidy Wilfred	Ingeniería Civil
03	Quevedo Calderón, Jhoselin Giomira	Ingeniería Ambiental
04		
05		



DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

El desarrollo de actividades cotidianas sin lugar a dudas nos produce pérdida de energía por ejemplo: estudiantes en épocas de examen, profesionistas agobiados por la entrega de un proyecto, deportistas que quieren incrementar su rendimiento o, simplemente, jóvenes que quieren alargar la fiesta, es aquí cuando nosotros queremos brindar un producto hecho esencialmente de maca que proporciones esa energía extra necesaria que muchos de nosotros podría necesitar.

<http://www.pqs.pe/economia/bebidas-energizantes-crecieron-en--2015>

lasbebidas energizantes. Y es que en los últimos años, el consumo de estos productos ha venido aumentando. En 2015 creció 17% en valor de ventas, siendo así el sector más dinámico de la canasta de consumo masivo. Tal ha sido el impacto de Volt que ha llegado a conquistar el 93% del mercado considerando su volumen de ventas. Sin embargo, por valor de ventas continúa encabezando la lista el famoso Red Bull con el 70%, Volt con 20%, Monster 7% y otros 3%.



CARACTERÍSTICAS CREATIVAS E INNOVADORAS DEL PRODUCTO

SUSTITUIR	Los productos adquiridos de las grandes compañías naturistas y elaboradas por la propia empresa (nueva línea de negocios: energizantes de producto nativo).
COMBINAR	Los productos(MACA Y SAL ROSADA) para crear una bebida instantánea para el consumo de acuerdo a las necesidades del usuario interesado
ADAPTAR	Los productos que ya se poseen a la nueva línea Premium, y adaptar los precios a los nuevos clientes (nuevo sector)
MODIFICAR	El producto de maca con nuevo empaque que impacta al público; así como también el lugar de ventas para satisfacer las necesidades de los clientes exclusivos.
PONER	Usos nuevos productos de fusión, incorporar elementos para su venta como bolsa de regalo, vasos con diseño, etc.
ELIMINAR	Los productos de baja calidad para los usuarios de la nueva línea de energizante personalizada.
REORGANIZAR	Cada elemento de fusión del producto, para que cada uno sea un diseño único y exclusivo para el cliente.



MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS

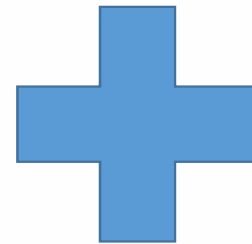
2. PROBLEMA Pérdida de energía por ciertas actividades de la vida cotidiana de las personas	4. SOLUCIÓN Producto saludable Energizante natural y poco procesado Apto para cualquier persona	3. PROPUESTA DE VALOR Ofrecemos un producto que brinda energía extra a las personas para actividades de estudio, trabajo y deporte.	9. VENTAJA COMPETITIVA Ofrecemos un precio módico con un empaque portátil y además envíos exclusivos a clientes	1. SEGMENTO Jóvenes de 18 a 25 años de la Región Junín
	8. MÉTRICAS CLAVES Encuestas y valoraciones por parte del cliente referente al producto. Retención de clientes por la calidad y efectividad del producto.		5. CANALES Ventas Directas Redes Sociales	
7. COSTOS Personal Insumos (maca y sal rosada) Maquinarias Envases		6. INGRESOS Pago en efectivo Pago con tarjeta de crédito Paypal, etc.		



PRODUCCIÓN DE ENERGIZANTE DE MACA INSTANTÁNEO PARA JOVENES DE 18 A 25 AÑOS, DE LA REGIÓN JUNÍN



Maca en polvo



Sal rosada

ucontinental.edu.pe