

MERMELADAS NATIVAS

¿Que negocio
podríamos
hacer?

Mermelada de sachá -
tomate y guayaba



PRESENTADO POR:

- ❖ EUFRACIO NARVAEZ ASTRID
- ❖ GALVAN AYBAR GINA
- ❖ IPARRAGUIRRE PERALTA EVELYN
- ❖ LAVADO BERROSPI LUIS
- ❖ ROSALES MENESES WILLY

CODIGO

- U2010111963
- U2010116957
- U2010118252
- U2010119196
- U2012122637

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO



VISIÓN

Ser los mejores productores de mermeladas de sacha -tomate y guayaba con propiedades nutritivas y benéficas para la salud para poder así acoger el mercado huancaíno en tres años.

MISIÓN

Elaborar un producto 100% natural con propiedades nutritivas y benéficas para la salud que nos brinda la naturaleza, para la satisfacción de nuestros clientes.

OBJETIVOS :

OBJETIVO GENERAL

Aplicar una preparación adecuada en la elaboración de mermelada de sacha- tomate y guayaba que garantice seguridad al consumidor final para abastecer el mercado con el producto y poder tener un gran impacto dentro de 5 años.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ **Elaborar mermeladas en distintos tipos de presentaciones.**
- ❖ **Diseñar con todos los pasos requeridos la etiqueta del producto.**
- ❖ **Al momento de la preparación del producto cumplir con las normas básicas de higiene y manipulación para que el producto final se presente en óptimas condiciones.**
- ❖ **Sacar al mercado un producto que brinde seguridad al momento de la compra.**



DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO



DESCRIPCIÓN:

Debido a la buena demanda de consumo de mermeladas nuestra empresa se dedicara a la elaboración de mermeladas lanzando nuevos sabores 100% naturales que contienen gran cantidades de nutrientes y propiedades curativas, lo que haría mas factible a la preferencia por este producto.

SACHA-TOMATE

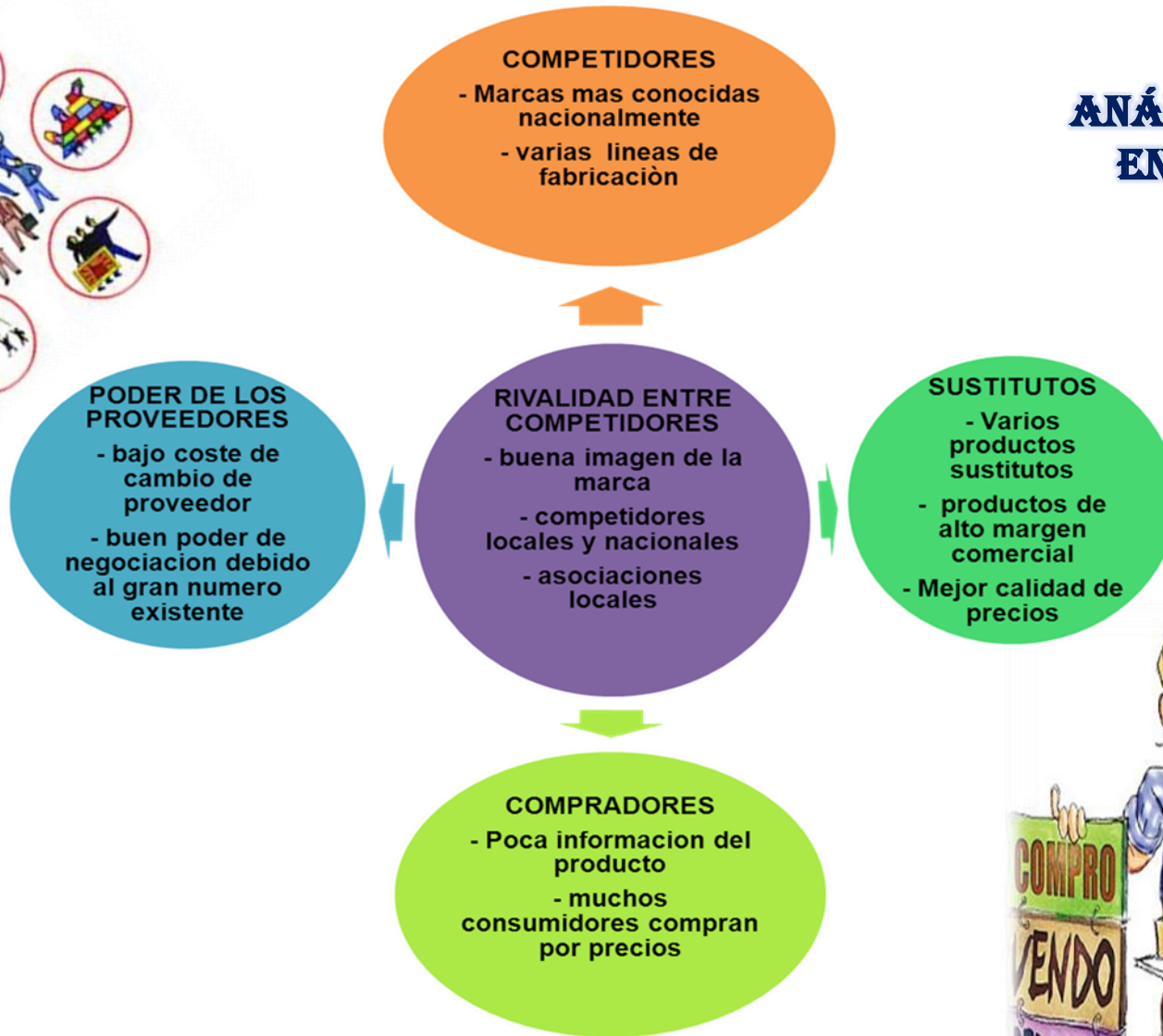
Contiene vitamina C, más que en limones y naranjas y tiene increíbles propiedades como regenerador de tejidos, es bueno para bajar el nivel del colesterol en la sangre. Por su alto contenido de vitamina F, el aceite del tomate actúa sobre las capas mas profundas de la piel, siendo utilizado para el tratamiento de las enfermedades dérmicas.

GUAYABA

Ayuda al funcionamiento de la corteza es estomacal, digestiva y eficaz en cocimientos contra las diarreas, disenterías, tuberculosis y problemas gastrointestinales también se usan sus frutos para aliviar los males respiratorios como bronquitis y tos.



ANÁLISIS DEL MERCADO



ANÁLISIS DEL ENTORNO



VENTAJA COMPETITIVA



- ❖ Para la producción de la mermelada utilizaremos materia prima de excelente calidad a bajo costo lo que nos permite manejar precios bajos de venta y así poder llegar con más facilidad a nuestros clientes y consumidores.
- ❖ Poder pagar nuestra materia prima e insumos de contado nos permite obtener descuentos y reducir costos de producción y a la vez poder competir frente a los productos sustitutos existentes en el mercado.
- ❖ Las ventas a los clientes se harán por pedidos vía telefónica, representantes de ventas, visita personal a los respectivos negocios.
- ❖ El precio de nuestro producto (bajos precios para una mayor demanda).
- ❖ La venta directa.
- ❖ Es un producto innovador en su presentación como la etiqueta, que la vamos a realizar de manera llamativa para el consumidor.
- ❖ La diferencia en la calidad del producto, que va desde nuestros proveedores que nos entreguen la materia prima en perfecto estado.
- ❖ Nuestro producto la pasar el tiempo cuando ya se adapte al consumidor ofreceremos promociones, rebajas de precio.



SEGMENTACIÓN

La segmentación de mercado se realizó de acuerdo a las características de nuestros clientes potenciales, la ficha técnica que a continuación se basa en la población de la ciudad de Huancayo, El Tambo y Chilca; ya que consideramos empezar el negocio a nivel local y posteriormente regional y nacional.



FICHA TÉCNICA



FICHA TECNICA	
UNIVERSO	184141
SEGMENTACION	Vivienda y edad
METODO DE MUESTREO	Aleatorio Simple
TAMAÑO MUESTRAL	200
NIVEL DE CONFIANZA	95%
ERROR DE MUESTREO	5%
FECHA DE TRABAJO DE CAMPO	12/10/12 al 15/10/12

ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

ESTRATEGIA DEL PRODUCTO O SERVICIO



LOGOTIPO



MARCAS DE LOS ENVASES

ESTRATEGIA DE PRECIO

DETERMINANDO PRECIO DE VENTA

	CON IGV	SIN IGV
CTU	3.29	2.83
PRECIO DE VENTA (COMPT)	4.00	3.39
GANANCIA	0.71	0.56



DETERMINANDO PRECIO DE VENTA

	CON IGV	SIN IGV
CTU	3.29	2.83
PRECIO DE VENTA (COMPT)	4.00	3.39
GANANCIA	0.71	0.56



PRODUCTOR



MINORISTA



CONSUMIDOR



ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

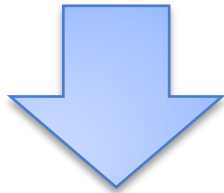
ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

PROMOCIÓN		COSTO
¿Que se hará para promocionar El negocio?	Pegar afiches en tiendas	- 40
	Repartir volantes	- 30
	Degustaciones	- 50
¿Cuánto dinero se puede invertir en estas actividades?		120





Nuestro producto se presentara en un taper de 250gr, con el debido logo por cada sabor.



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y DISEÑO DEL PRODUCTO



INDICADORES DE EVALUACIÓN



Inversión Total	25517.35
VAN Económico	75342.66
VAN Financiero	79445.75
TIR	134%
PR	1 Año
B/C	1.12



MERMELADAS NATIVAS

¿Que negocio
podríamos
hacer?

Mermelada de sacha -
tomate y guayaba



INFORMES:

Conti-emprende@continental.edu.pe