

VI Feria Virtual de Prototipos

Nombre del prototipo:

GOMY-ENERGY
Gomitas
Energizantes

DOCENTE:Peña Huaytalla, Edith del Pilar

CAMPUS:Huancayo

NRC:10678



Equipo de trabajo:

- Vásquez Román Juan Carlos 72840256 | Administración Y RRHH
- Huaroc Cárdenas Jefer Rolly 73299799 | Ing. Industrial
- Valentin Balbin David 71809091 | Administración y F.
- Flores García Claudia Brenda 70938476 | Ing. Civil
- Tito Cerrón Fiorella Lilian 76972097 | Ing. Industrial
- Pacheco Aliaga Adrian 74434640 | Ing. Sistemas

“GOMI-ENERGY”

Gomitas Energizantes

Definición del problema

Según la revista Científica de la Escuela Universitaria de las Ciencias de la Salud, existe un alto índice de estudiantes universitarios que consumen estimulantes como café y/o bebidas energizantes, entre otras y lo hacen conociendo de los efectos secundarios no deseados y sus riesgos por consumo, porque gustan del efecto y/o porque tienen una forma accesible de mantenerse más tiempo despierto y/o activos.

Y no solo eso, también se indica que el 80% de peruanos sufren de cambios frecuentes de ánimo, insomnio y otras situaciones extremas asociadas al estrés y cansancio.

Entonces nos preguntamos ¿Cómo podemos reducir el cansancio sin perjudicar su salud y que a su vez sea económica?



“GOMI-ENERGY” Gomitas Energizantes

PROBLEMA

- Alto índice de jóvenes universitarios que consumen estimulantes energéticos (Revista de Ciencias de la salud-2016).
- Consumo de bebidas energizantes para soportar largas jornadas laborales (Correo-2019).
- Consumo de abundantes calorías que conllevan al sueño (Centro Medico de Hyo-2018)
- Un 80% de la población peruana sufre de insomnio y cambios de animo y situaciones asociadas al estrés (PUCP-2017).

SOLUCIÓN

- Hacer que los jóvenes universitarios se mantengan activos.
- Las gomitas tienen un energizante que puede ayudarlos a mantenerse activos, tienen diferentes sabores como: fresa, piña, uva, etc. tamaños y texturas. Su consumo puede ser diario o interdiario.

MÉTRICAS CLAVE

- Frecuencia de consumo del cliente por semana.
- Numero de unidades vendidas o a la semana.
- Trafico en la web
- Retorno del cliente

PROPUESTA DE VALOR

- ¿Estresado?
- ¿Adolorido?
- ¿Cansado?

Consume GOMY ENERGY.

VENTAJA COMPETITIVA

- Producto único.
- Producto accesible al mercado
- Canales de retención tecnológica
- Diferentes sabores y texturas

CANALES

- Redes sociales
- Tiendas cercanas a la universidad.
- Venta por internet
- Transporte directo

SEGMENTO DE CLIENTES

- Publico directo, estudiantes universitarios.
- Varones y mujeres mayores de 17 y menores de 27 años.
- Personas que trabajan y estudian.
- Estrato socio económico bajo, medio y alto.

ESTRUCTURA DE COSTOS

-Recursos Humanos

Costos fijos:

- Luz
- Agua
- Diseño web
- Nutricionista
- Servicios web
- Ingeniero químico

Costos variables:

- Insumos
- Etiquetas
- Envoltura
- Distribución

ESTRUCTURA DE INGRESOS

- Pagos en efectivo de ventas.
- Publicidad en ventas.
- Ventas telefónicas



Universidad
Continental

“GOMI-ENERGY” Gomitas Energizantes



Es de fácil uso.

Solo escoges el sabor que prefieras, la textura y listo.

Su consumo son de cuatro gomitas enteros, una gomita cada 45 minutos.

Actúa al instante ayudando a mantenerte activo por tiempo limitado.



Universidad
Continental

VI Feria Virtual de Prototipos

¡GRACIAS!

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL
Conti-emprende@continental.edu.pe

