



## 2do Showroom Virtual de Emprendimiento: Prototipos, Modelos, Proyectos, Planes y Prácticas empresariales 2020-20

### **JEHNYS CAKE**

**Categoría: Modelo**

**Institución: Universidad**

**Continental**

**Facultad: Ciencias e Ingeniería**

**Curso: Incubación empresarial I**





## Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	CANCHIS MARTINEZ RAUL ANGELO	71239412	INGENIERIA EMPRESARIAL	HUANCAYO
2	DIONISIO CALDERON ALFREDO BENJAMIN	20050597	INGENIERIA CIVIL	HUANCAYO
3	CORDOVA MILLA JOSE LUIS	7002398	INGENIERIA MECANTRONICA	HUANCAYO
4	CONDOR GARCIA JORGE LUIS	71056789	INGENIRIA CIVIL	HUANCAYO
5	QUEVEDO CALDERON JHOSELIN GIOMIRA	71241120	INGENIERIA EMPRESARIAL	HUANCAYO

Asesor: Jose Luis Álvarez Huamán



## Identificación del problema

Con las nuevas tendencias de consumo humano es de cuidar su salud y de comer saludable en la Región Junín ya que su consumo del capital anual de productos de panadería en el departamento de Junín en el rubro de pasteles y tortas por kilogramos por persona es de 32.22 según INEI.

Los productos de pastelería podemos encontrar en cualquier parte de la región Junín y son más del 85% de pastelerías que usan productos como preservantes o saborizantes y son muy pocas pastelerías que preparan con insumos de calidad sin ningún tipo de preservantes o químicos que puedan perjudicar la salud de nuestro cliente.



## Características creativas e innovadoras

- Sabores exóticos.
- Presentación temática.
- Seguridad de envío.
- Se le sustituirá el azúcar por estibia.
- Se cambiara las cajas con las formas de las tortas
- Se adaptara el sabor de la torta de acuerdo a las zonas de los clientes según su región.
- Frutas con chocolates, las frutas bañadas en chocolate se caracteriza por ser un producto atractivo
- Añadir jugos especiales que pueden ser consumidos por adultos, niños.



## Lean Canvas

<p><b><u>Problema solución</u></b> Debido a que en el mercado regional y local sobre la ventas de tortas he bocaditos no hay una pastelería artesanal ya que las demás productos son industriales y no es agrádale para el cliente</p>	<p><b><u>Solución</u></b> Presentar un producto artesanal con características en alta repostería para un cliente exigente</p>	<p><b><u>Propuesta de valor</u></b> Que aun mantenemos la cultura de realizar pasteles artesanales, manteniendo nuestros estándares de calidad sin usar preservantes químicos que puedan dañar la salud de nuestro cliente.</p>	<p><b><u>Ventaja especial</u></b> Que tenemos la experiencia de 2 maestros experimentados y que están capacitados en alta pastelería.</p>	<p><b><u>Segmento de cliente</u></b> Nuestro público esta orientado a todas las personas adultas que reconocen y valoran los pasteles artesanales ya que es de calidad.</p>
<p><b><u>Métricas claves</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de ventas</li> <li>• Estrategia de marketing</li> </ul>			<p><b><u>Canales</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta por redes sociales de facebook, Watssap y teléfono (video llamadas)</li> <li>• Venta por una página web o blog.</li> </ul>	
<p><b><u>Costos</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materia prima</li> <li>• Sueldo de trabajadores</li> <li>• Mantenimiento de maquinarias</li> <li>• Capacitaciones</li> </ul>		<p><b><u>Fuentes de ingreso</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas mensuales</li> <li>• Ventas online</li> </ul>		



## Business Model Canvas

<p><b>Aliados estratégicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresa proveedora de Insumos.</li> <li>• Empresa proveedora de materiales.</li> <li>• Proveedor de empaque y etiquetas.</li> <li>• Servicios de catering.</li> </ul>	<p><b>Actividades claves</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribución de nuestros productos a los puntos de venta como bodegas y tiendas.</li> <li>• Elaboración y decoración del producto.</li> <li>• Actualizaciones decorativas.</li> </ul>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>Personalización , conceptualización y diseño de productos de pastelería mediante la aplicación de técnicas de decoración vanguardista y la constante innovación en sabores con precios acordes a la experiencia adquirida.</p>	<p><b>Relación con el cliente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promociones de oferta de precios según cantidad de compra.</li> <li>• Transmisiones en vivo de nuestro producto con vales de descuento.</li> </ul>	<p><b>Segmento de cliente</b></p> <p>Nuestro público esta orientado a todas las personas adultas que reconocen y valoran los pasteles artesanales ya que es de calidad.</p>
<p><b>Recursos claves</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Movilidad para el delivery.</li> <li>• Materia prima con calidad requerida, etiquetas, movilidad, etc.</li> </ul>			<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta por redes sociales de facebook, Watssap y teléfono (video llamadas)</li> <li>• Venta por una página web o blog.</li> </ul>	
<p><b>Costos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materia prima</li> <li>• Sueldo de trabajadores</li> <li>• Mantenimiento de maquinarias</li> <li>• Capacitaciones</li> </ul>			<p><b>Fuentes de ingreso</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas mensuales</li> <li>• Ventas online</li> </ul>	



Galería de imágenes del producto (solución del problema)





# Emprendimiento

**Growth Center - Emprendimiento**  
**Av. San Carlos 1980 - Huancayo**  
**Teléfono: 064 - 481430 Anexo 7720**  
**[Conti-emprende@continental.edu.pe](mailto:Conti-emprende@continental.edu.pe)**

