



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><u>Problema solución</u> 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><u>Solución</u> Presentar un producto artesanal con características en alta repostería para un cliente exigente</p>	<p><u>Propuesta de valor</u> 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><u>Ventaja especial</u> Que tenemos la experiencia de 2 maestros experimentados y que están capacitados en alta pastelería.</p>	<p><u>Segmento de cliente</u> Nuestro público esta orientado a todas las personas adultas que reconocen y valoran los pasteles artesanales ya que es de calidad.</p>
<p><u>Métricas claves</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Control de ventas • Estrategia de marketing 	<p><u>Canales</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta por redes sociales de facebook, Watssap y teléfono (video llamadas) • Venta por una página web o blog. 			
<p><u>Costos</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Materia prima • Sueldo de trabajadores • Mantenimiento de maquinarias • Capacitaciones 		<p><u>Fuentes de ingreso</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas mensuales • Ventas online 		



Business Model Canvas

<p>Aliados estratégicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresa proveedora de Insumos. • Empresa proveedora de materiales. • Proveedor de empaque y etiquetas. • Servicios de catering. 	<p>Actividades claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distribución de nuestros productos a los puntos de venta como bodegas y tiendas. • Elaboración y decoración del producto. • Actualizaciones decorativas. 	<p>Propuesta de valor</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>Relación con el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promociones de oferta de precios según cantidad de compra. • Transmisiones en vivo de nuestro producto con vales de descuento. 	<p>Segmento de cliente</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>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Movilidad para el delivery. • Materia prima con calidad requerida, etiquetas, movilidad, etc. 			<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta por redes sociales de facebook, Watssap y teléfono (video llamadas) • Venta por una página web o blog. 	
<p>Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Materia prima • Sueldo de trabajadores • Mantenimiento de maquinarias • Capacitaciones 			<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas mensuales • Ventas online 	



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

