

INEI

Segundo Preparatoria

MATERIA: CULTURA EMPRENDEDORA Y VENTAS.

NOMBRE DEL PROYECTO:

EL JERINGAS

ESTUDIANTES:

**Yamileth Santos, Damián Sarmiento, Sara Saracho,
Samuel Gerard, Luna García**

MAESTRA: AISPURO RUÍZ GLENDY GUADALUPE.

FECHA: GUASAVE, SINALOA A.....

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
1. EMPRESA	4
1.1 GIRO	4
1.2 MISIÓN	5
1.3 VISIÓN	5
1.5 VALORES:.....	5
2. OBJETIVOS EMPRESARIALES Y DEL PROYECTO.....	5
2.1 EMPRESARIALES	5
2.2 DEL PROYECTO.....	5
3. PAISES A EXPORTAR.....	6
3.1 MERCADO.....	5
4. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	5
4.1 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
4.2 OBJETIVOS.....	5
4.3 MERCADO META	6
5. PRODUCTO	6
5.1 SELECCIÓN DEL PRODUCTO.....	6
5.2 SLOGAN	6
5.3 ELABORACIÓN DE DISEÑO: LOGOTIPO, ETIQUETA, ENVASE, EMBALAJE.....	6
5.4 COMPETENCIA.....	7
6. PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADOTECNIA	7
6.1 MATRIZ FODA	7
7. PRECIO	8
7.1 PRECIO POR UNIDAD, UNIDADES A EXPORTAR Y GANANCIAS ESPERADAS.....	8
8. PLAZA	8
8.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN	8
8.2 TIPO DE DISTRIBUCIÓN	8
8.3 PUNTO DE VENTA	9
9. TRANSPORTE Y FLETES	9
9.1 TRANSPORTE	9

9.2 RUTA.....	9
10. PROMOCIÓN	9
10.1 ESTRATEGIAS DE ENTRADA	9
10.2 DISEÑOS	9
10.3 MEDIOS	9
11. PLAN DE INVERSIÓN.....	10
11.1 INSTALACIONES.....	10
11.2 MAQUINARIA Y EQUIPO	10
11.3 RECURSO HUMANO.....	10
12. MAPA DEL LUGAR DE ORIGEN, MAPA DEL LUGAR DE DESTINO	12
12.1 FOTOGRAFÍAS DEL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL PRODUCTO	11
12.2 CROQUIS DE LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA	11
13. CONCLUSIÓN	11

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación muestra el transcurso de un procedimiento de elaboración, desde la descripción detallada de la empresa, su estructura, valores y forma de actuar, así como la elección del producto que en este caso es Paletas “El Jeringas” marca original.

Paletas “El Jeringas”, es una empresa 100% Guasavense que ofrece deliciosas paletas y nieves de sabores variados y a accesible precio. Además, ofrece el mejor servicio de la ciudad ya que nos interesa que su experiencia de consumo sea agradable para que disfruten día con día.



1. EMPRESA

1.1 GIRO

Paletas “El Jeringas” busca mejorar la experiencia que tiene la comunidad sobre las paletas y snacks helados al igual que al mismo tiempo ofrecer un diseño estéticamente satisfactorio al cliente.

1.2 MISIÓN

La misión es para ayudar a las demás personas con sueños empresariales y gastronómicos a tener éxito y proporcionando puestos de trabajo que la gente le encanta.

1.3 VISIÓN

inspirar a todas las personas del mundo a cumplir sus sueños

1.5 VALORES:

- Espíritu de entrega; Lo que envías a la vida de otros se regresará a la tuya.
- Hazme sentir importante
- Trata a los demás como te gustaría ser tratado.
- Inspirar confianza
- Balance de prioridades

2. OBJETIVOS EMPRESARIALES Y DEL PROYECTO

2.1 EMPRESARIALES

Crear una empresa que mejore la calidad y sabor a las paletas helados y/o nieves que se ofrecen en Guasave, darles una estética mejorada y original que no se haya visto antes en la ciudad.

2.2 DEL PROYECTO

- Mientras los retos que enfrenta nuestra comunidad evolucionan, nosotros evolucionamos para encontrarles solución. Un individuo puede ser la diferencia. Juntos, podemos cambiar el mundo.

3.1 MERCADO

El segmento del mercado al que va dirigido es a todas las personas de Guasave, cualquier rango de edad. Esta empresa operara a través de las redes sociales realizando entregas personales y a domicilio dentro de la ciudad, así que es muy importante mantener una buena comunicación y relación con los clientes.

4. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Estar al pendiente de las reseñas que recibimos, opiniones, críticas que puedan cooperar con nuestra empresa para mejorar y ofrecer aún más calidad.

Buscar una tendencia con el mercado que queramos para atraer a la nueva clientela.

4.1 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Nuestras paletas son un producto de buena calidad por lo tanto nos hemos puesto la meta de llevar a todo el mercado de Guasave nuestro producto.

4.2 OBJETIVOS

Nuestros objetivos son brindar snacks, especialmente paletas, de calidad que se pueda disfrutar al momento y con una ambientación relajante.

4.3 MERCADO META

Entre niños hasta adultos tenemos previsto en nuestro mercado.

5. PRODUCTO

5.1 SELECCIÓN DEL PRODUCTO

La fruta es la base de la mayoría de las paletas. El azúcar es necesario para endulzar las paletas y equilibrar el sabor de la fruta, se puede utilizar azúcar blanca, azúcar morena, miel o cualquier otro endulzante que se prefiera. Agua o Leche o crema si se quiere hacer paletas cremosas. Esencias o extractos. La clientela puedes añadir esencias o extractos de vainilla, almendra, limón u otras frutas de su preferencia para darle un toque extra de sabor a tus paletas.

Otros ingredientes adicionales: Dependiendo del tipo de paleta, se añade otros ingredientes como chocolate, nueces, coco rallado, etc.

5.2 SLOGAN

Inyéctate la frescura.

5.3 ELABORACIÓN DE DISEÑO: LOGOTIPO, ETIQUETA, ENVASE, EMBALAJE (JUSTIFICAR)

Logotipo



Etiqueta

ENVASE Y EMPAQUE

Se puede envolver cada paleta en papel encerado o plástico para protegerla y mantenerla fresca. Este tipo de empaque es ideal para ventas al detalle.

Bolsas selladas al vender paletas en grandes cantidades.

Envases congelables. Estos envases suelen estar hechos de plástico duro y resistente, y pueden reutilizarse varias veces.

En general, el empaque ideal para paletas debe ser resistente, hermético y proteger las paletas de la humedad y los daños. Además, es importante que el empaque sea atractivo visualmente para llamar la atención de los clientes y hacer que las paletas se vean más apetecibles.

EMBALAJE

Las hieleras de manos son una buena opción para almacenar y transportar grandes cantidades de paletas.

5.4 Competencia

Nuestra competencia serían nieves chente, michoacana, Dairy Queen, Nevería Los Cuates, etc.

6. PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADOTECNIA

6.1 MATRIZ FODA

Fortalezas:

- Precio accesible
- Sabor casero
- Uso de redes sociales.
- Estéticamente original.
- Fácil acceso al producto.

Oportunidades:

- Producto popular
- Variedad de puntos de venta.

Debilidades:

- Ser producto nuevo
- Poca experiencia en el mercado.

Amenazas:

- Variedad de competencia.

7. PRECIO

7.1 PRECIO POR UNIDAD, UNIDADES A EXPORTAR Y GANANCIAS ESPERADAS

Leche Entera: L	\$31.50	4	\$126.00
Galleta Oreo: 114 gr	\$20.50	1	\$20.50
Azúcar Morena Zulka 1kg:	\$36	2	\$72.00
Yogur de fresa Lala 900 gr:	\$39	1	\$39.00
Ciruela Verde Valle 150 gr:	\$63.50	1	\$63.50
Limón Colima: por kg	\$36.00	0.5	\$18.00
Galletas Marías:144 gr	\$17.50	1	\$17.50
Etiquetas	\$5.00	1	\$5.00
Bolsitas	\$0.15	20	\$3.00
Gastos Totales:			Precio de Venta: \$15.19 Y \$20
			\$364.50

9. PLAZA

9.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Canal directo, ya que es del productor al consumidor.

9.2 TIPO DE DISTRIBUCIÓN

Nos gustaría introducir el producto mediante redes sociales y tener un local para vender.

9.3

PUNTO

DE

VENTA



Los puntos de venta son directamente al domicilio donde se vende y en las instalaciones de INEI.

10. TRANSPORTE Y FLETES

10.1 TRANSPORTE Automóvil.

10.2 RUTA

Se utilizará el automóvil en el cual se llevarán las paletas directamente al domicilio de la persona o al punto de venta.

11. PROMOCIÓN

11.1 ESTRATEGIAS DE ENTRADA

El producto será presentado a nuestro mercado guasavense dando a conocer un nuevo producto con diferente estética, sabores nuevos y un precio más accesible.

11.2 DISEÑOS

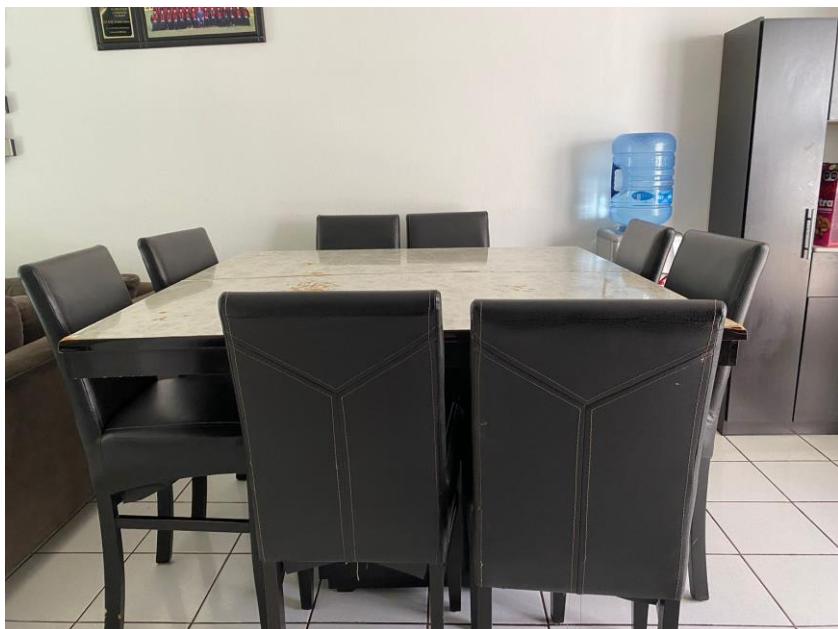
La promoción del producto será mediante una exposición por redes sociales y físicamente donde le demos a conocer al público los beneficios de este producto y las nuevas características.

11.3 MEDIOS

La publicidad de nuestro producto se dará por medio de redes sociales, folletos, trípticos.

12. PLAN DE INVERSIÓN

12.1 INSTALACIONES



12.2 MAQUINARIA Y EQUIPO

Se utilizará celular, carro, refrigerador, estufa, laptop, moldes y todo para la elaboración del producto.

12.3 RECURSO HUMANO

Para la selección de personas se tomarán en cuenta características como conocimiento básico en repostería, saber conducir y tener licencia vigente, saber administrar dinero, tener conocimiento de redes sociales y saber usarlas y tener conocimiento de matemáticas básicas.

12.4 SOLICITUD DE APOYOS GUBERNAMENTALES

Nuestra empresa no necesita apoyos del gobierno ya que somos una empresa independiente, ya que cada uno de nuestros socios invertirá una parte.

13. MAPA DEL LUGAR DE ORIGEN, MAPA DEL LUGAR DE DESTINO

13.1 FOTOGRAFÍAS DEL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL PRODUCTO

13.2 CROQUIS DE LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA

14. CONCLUSIÓN

Paletas “el Jeringas” es una introducción a un lugar de snacks fríos como paletas, nieves, helados, etc. Donde el producto principal son claramente las paletas, sin embargo, varía los alimentos y busca tener una estética nueva y original en los negocios que habitan en Guasave. Son 100% guasavense y consta de sabores tanto naturales, como frutas, y dulces, galletas, gomitas, entre otras. Como se había mencionado, este negocio es cien por ciento guasavense y se estará vendiendo tanto en locales como a domicilio, aunque somos principalmente encontrado en las instalaciones del Instituto de Negocios e Innovaciones y la mercancía a domicilio será mediante automóvil.