

HIDRATU

50101

NICOLL MAYERLY FERNANDEZ BERNAL

SINDEY DAYAM LOPEZ SUAREZ

LAURA LORENA MARTINEZ TOCUA



CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

2020

### Compromisos de los autores

Yo Nicoll Mayerly Fernandez Bernal identificada con C.C 1000376323 estudiante del programa administración de empresas tercer semestre declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier manifestación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Yo Sindey Dayam Lopez Suarez identificada con C.C 1033698206 estudiante del programa administración de empresas tercer semestre declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier manifestación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

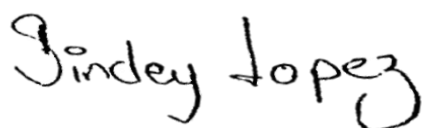
Yo Laura Lorena matinez tocuá identificada con C.C 1000785428 estudiante del programa hotelería y turismo tercer semestre declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier manifestación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



---

Nicoll Mayerly fernandez Bernal

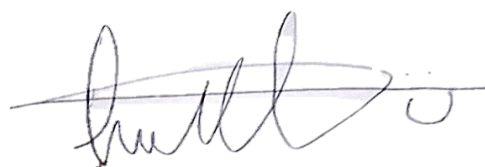
C.C 1.000.376.323



---

Sindey Dayam Lopez Suarez

C.C 103.3698.206



---

Laura Lorena matinez tocuá

C.C 1.000.785.

Tabla de contenido

Resumen .....	4
Introducción .....	5
Objetivos .....	6
Claves para el éxito .....	6
Ideación .....	7
Tabla 1. Evaluación del entorno .....	7
Identificación de problema .....	9
Tabla 2. Análisis pestel .....	9
Tabla 3. Calificación de conocimientos .....	10
Problema central.....	11
Árbol del problema .....	12
Árbol de objetivos .....	12
Descripción de la idea de negocio .....	13
Lluvia de ideas .....	13
Tabla 4. Escala de valor .....	14
Tabla 5. Estructura.....	15
Tabla 6. Solución.....	15
Innovación .....	16
Fuerza de la industria.....	17
Tabla 7. Segmentación del mercado.....	22
Propuesta de valor .....	25
Diseño del producto.....	27
Tabla 8. Ficha técnica.....	27
Precio de venta .....	28
Modelo Running Lean de la empresa Hidratu .....	28
Encuesta .....	29
Tabulación y análisis de la información .....	30
Bibliografías.....	34

## Resumen

Crear conciencia en los hábitos que poseemos los colombianos al momento de consumir bebidas como lo son las gaseosas y energizaste como si fueran sanos e indispensables, mientras que con los jugos naturales podemos tener o adquirir mejores beneficios en cuanto la parte alimenticia y hacia la parte de salud de cada ciudadano en el país y específicamente en la ciudad de Bogotá.

Por medio de Hidratu queremos incentivar no solo la salud y el bienestar de las personas, sino que también fomentar el cuidado del medio ambiente por medio del reciclaje utilizando envases biodegradables y demás estrategias.

## Introducción

Somos una empresa de jugos naturales que tiene como finalidad brindar información al consumidor sobre la importancia de la buena hidratación y sus beneficios, también tenemos como iniciativa promover el reciclaje y el consumo de frutas y verduras.

## Objetivos

Elaboración de un plan de negocio para la creación de una empresa que consiste en jugos naturales teniendo como objetivo general fomentar buenos hábitos alimenticios en las personas permitiendo mejorar la calidad de vida del ciudadano por medio de diferentes iniciativas.

Como objetivo específico tenemos que identificar la problemática central que se requiere resolver a partir de la creación de la empresa, teniendo en cuenta estas bases:

1. Como se podría generar rentabilidad en la empresa de jugos ubicada en Bogotá.
2. Brindar información de los beneficios de una buena hidratación.
3. Incentivar la hidratación en las personas.
4. Diseñar campañas mostrando los beneficios que ofrecemos con nuestro producto.
5. Dar satisfacción a nuestros clientes con un servicio de calidad.

## Claves para el éxito

Una forma para no perder el foco de nuestra iniciativa al momento de hacer la elaboración del proyecto es tener claro lo que queremos implementar en la empresa:

- Innovación.
- Información veraz.
- Promover la vida saludable.
- Proveedores confiables y nacionales.
- Producto 100% natural.
- Valor compartido.

### Ideación

Para tener una idea más clara frente al producto innovador que daremos dar a conocer al mercado tenemos que evaluar varios entornos que afectara n a la empresa esto con el fin de tener análisis más objetivos de lo que queremos realizar y el cómo lo vamos a realizar.

En el país las personas no son conscientes sobre los beneficios de la buena hidratación por falta de conocimiento; se tiene que tener en cuenta que las bebidas 100% naturales no son muy vistas en el mercado y las que están dentro del mercado son industrializas y su tabla de nutrición indican que son más azúcar y sabores artificiales.

Nuestro producto tiene como objetivo aprovechar todos los beneficios de la fruta natural adicionando una tabla de información sobre los beneficios nutricionales que contienen la combinación diferentes frutas o verduras que serán adicionadas en las bebidas, la innovación al momento de empaacar y entregar el producto a los consumidos tiene dos objetivo el primero es que sea visualmente llamativo para tener un impacto positivo en el consumidor, para el segundo objetivo tendremos en cuenta el problema ambiental generado por las basuras y el plástico queremos incentivar el uso de las 3R reutilizando los envases en donde ira el producto, dado el caso que el producto se venda para llevar se embazara en material reciclable biodegradable, reduciremos el utilizar plástico y fomentaremos el reciclaje dentro de los puntos de venta.

Tabla 1. Evaluación del entorno.

También tenemos que dirigir nuestro entorno al público objetivo y saber identificarlo, de esa forma poder anticiparnos a las limitaciones que se nos pueden presentar.

Edad	Genero	Lugar	Clima	Cultura
15 a 49 año será el rango de edad al cual nos enfocaremos en un inicio.	Hombres y mujeres.	Nos estableceríamos en la ciudad de Bogotá inicialmente.	Al estar en la ciudad de Bogotá se tendría climas variados que nos permitirá tomar diferentes estrategias.	La cultural va dirigida a los gustos o costumbres de las personas y se debe de tener muy en cuenta para saber a qué tipo de público venderle.

La ODS (objetivos de desarrollo sostenible) que se adapta a nuestra idea de negocio va dirigida a la salud y bienestar ya que nuestro reto dentro del desarrollo sostenible es incentivar a las personas a que complementen su alimentación con bebidas saludables que beneficien su nutrición por medio de la adecuada hidratación; nuestra iniciativa es dar información de los beneficios de las frutas en nuestros jugos. La sustentabilidad y la sostenibilidad es encontrar el equilibrio entre recursos internos y externos que nos lleve a tener un crecimiento económico, cuidado del medio ambiente y bienestar social.

Para tener valor compartido en nuestra tienda debemos de suplir una necesidad por medio de alianzas, los insumos que utilizaremos para el empaque de las bebidas van dirigidas a una iniciativa para solucionar la necesidad social de reducir las basuras en la calle que dejan las personas al momento de hacer sus actividades diarias, incentivar del reciclaje dentro de nuestra tienda nos ayuda a reducir el costo de los vasos biodegradables que compraremos a nuestro proveedor ya que al ser vasos hechos con materiales reciclados podemos vender o llegar a un acuerdo con el proveedor para dar el reciclaje recolectado en la tienda, para que nuestros clientes traigan reciclaje ofreceremos descuentos dependiendo la cantidad o material; Nuestro producto principal es la fruta y verduras que van como ingredientes en el jugo los proveedores nacionales son un elemento clave para nuestro negocio ya que ellos nos suministran producto de calidad.



Identificación de problema

Tabla 2. Análisis pestel.

En el análisis pestel identificaremos los problemas externos.

Político	Social	Tecnológico
baja intervención del gobierno, sabiendo todos los riesgos de salud a los que con llevan bebidas energéticas nuevas políticas que regulen las leyes de producción de jugo naturales. Regulaciones de sanidad.	hábitos de compra por parte de los consumidores. actitud frente a la competencia. actitud frente a las basura.	Daños en las maquinas. Actualizaciones
Ecológico	Legales	Económico
el cambio climático, uno de los factores que más afecta en la cosecha de las frutas. la contaminación del medio ambiente	reglamentación para la manipulación de los alimentos.	pueden ver promociones en nuestros productos para ganar más clientes

Tabla 3. Calificación de conocimientos.

Con la siguiente tabla queremos calificar nuestros conocimientos frente a cuatro criterios que nos guiarán a la identificación de posibles falencias que tendremos que mejorar dentro del negocio al momento de evaluar nuestro entorno, como lo son:

Criterio	Problema1 Desperdicio de los alimentos vegetales en Bogotá.	Problema2 Desconocimiento sobre los beneficios de la buena hidratación.	Problema3 Manejo de los envases biodegradables y el reciclaje.
Conocimiento o experiencia	3	3	3
Asesoramiento de un experto(si se requiere lo tenemos)	4	5	5
Impacto ¿es trascendente? ¿Representa un desafío para ustedes?	4	5	5
¿Qué tanto le llama la atención el desafío del problema?	5	5	5
<b>Total :</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>18</b>

Utilizamos un método de calificación del 1 al 5 el cual nos muestra que tanto conocimiento y seguimiento le debemos de tener a cada problema, cuando la calificación es inferior a 3 nos indica que debemos ejecutar una mejora para que la solución al problema se realice de la mejor forma.

Podemos concluir que no tenemos tanto conocimiento o experiencia en los tres problemas planteados, pero contamos con asesoramiento de expertos en el tema que nos pueden guiar en el proceso, el impacto que queremos realizar es trascendente ya que el desafío que tenemos es básicamente generar un cambio de consumo en las personas, es decir queremos que las personas dejen sus malos hábitos al momento de consumir líquidos como las gaseosa y jugos no naturales y que implementen la hidratación como algo fundamental en su vida cotidiana.

### Problema central

El problema central que abarcaremos es a la inadecuada hidratación que tienen las personas y dar a conocer las consecuencias de la misma.

Somos conscientes de que tenemos que alimentarnos porque nuestro cuerpo de por sí solo nos informa sobre esta necesidad con dolores de abdomen, cabeza o malestar estomacal producto del mismo, situación que ocurre de forma diferente al momento de que no se hidrata adecuadamente el cuerpo.

Nuestro cuerpo al ser la mayor parte agua necesita de una hidratación adecuada teniendo en cuenta que debemos beber lo necesario y regularmente para tener un nivel estable de hidratación, el cuerpo requiere del agua en el sistema para mantener funciones fisiológicas trabajando adecuadamente y esta hidratación se combina con productos alimenticio no solidos si no en jugos frutales o combinados con vegetales, el cuerpo lo utilizara para poner en funcionamiento el sistema y esto ayuda que trabaje de una mejor forma.

¿Quiénes son los involucrados?

Hay personas que sufren de enfermedades como:

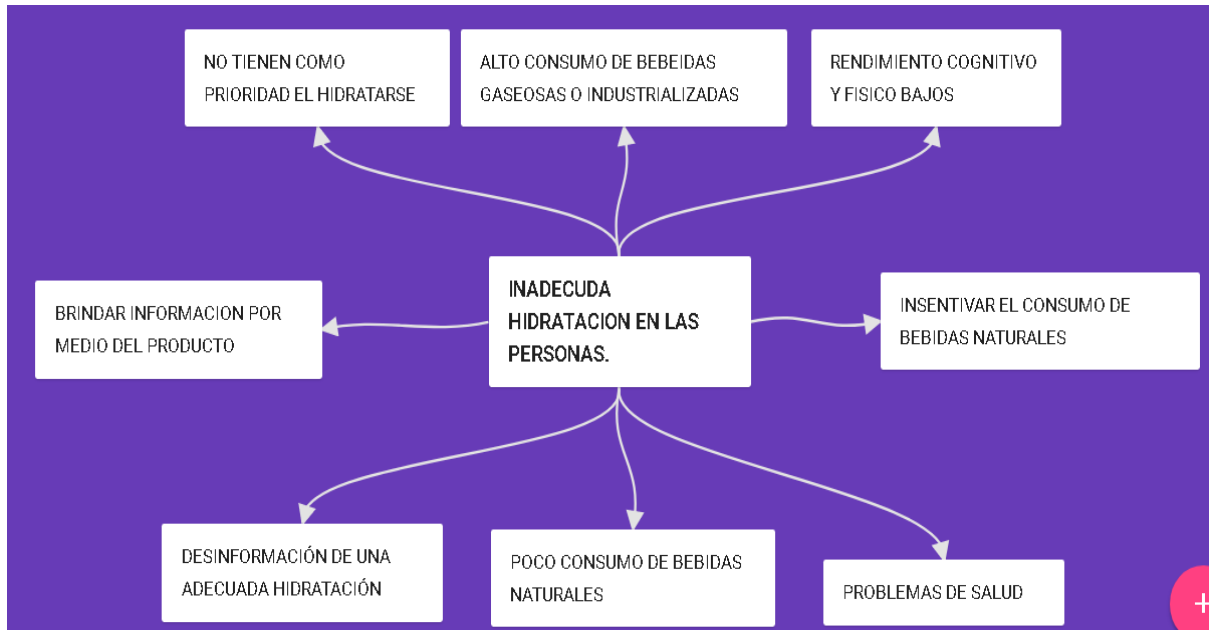
- Cardiovasculares
- Cáncer de colon o vejiga
- Mala digestión o estreñimiento
- Capacidad física muy baja
- Etc.

Las personas que ya tienen este tipo de enfermedades tiene en común la dieta y dentro de ella hay restricciones como lo son bebidas no beneficiosas para lo que ya padecen, nosotros con una de nuestras iniciativas queremos ayudar con nuestro jugo tanto a las personas que padecen como las que no padecen de este tipo de enfermedades del sistema dándoles información nutricional por medio de cartillas o stickers informativo que acompañaran la bebida.

- El problema secundario que tenemos no es solo la desinformación si no el pensar cómo vamos a bríndales la información al público de una manera llamativa y objetiva para que así mismo genere un impacto positivo en su alimentación y consuman nuestro producto.

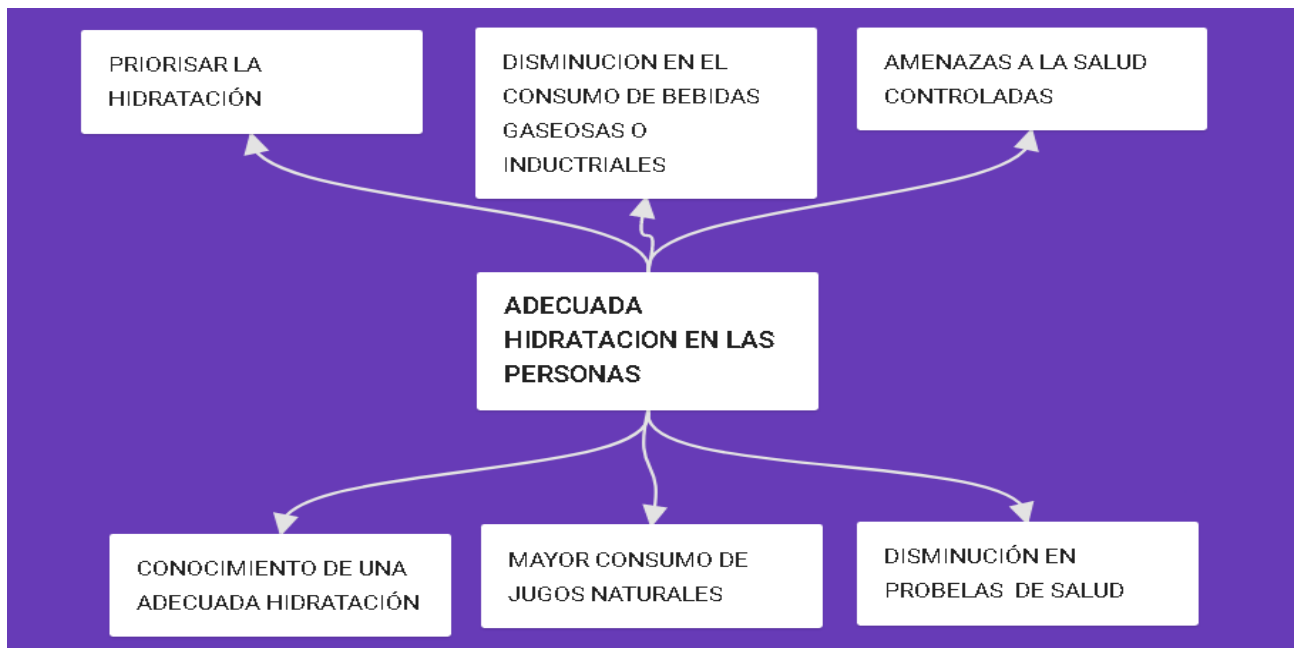
### Árbol del problema

En el árbol del problema resaltamos las causas y efectos queremos solucionar con nuestro producto por medio del problema central identificado.



### Árbol de objetivos

Lo que queremos lograr al momento de dar solución al problema central.



- Problema central: Inadecuada hidratación en las personas

¿Cómo lograr incentivar y dar información de la importancia de una buena hidratación?

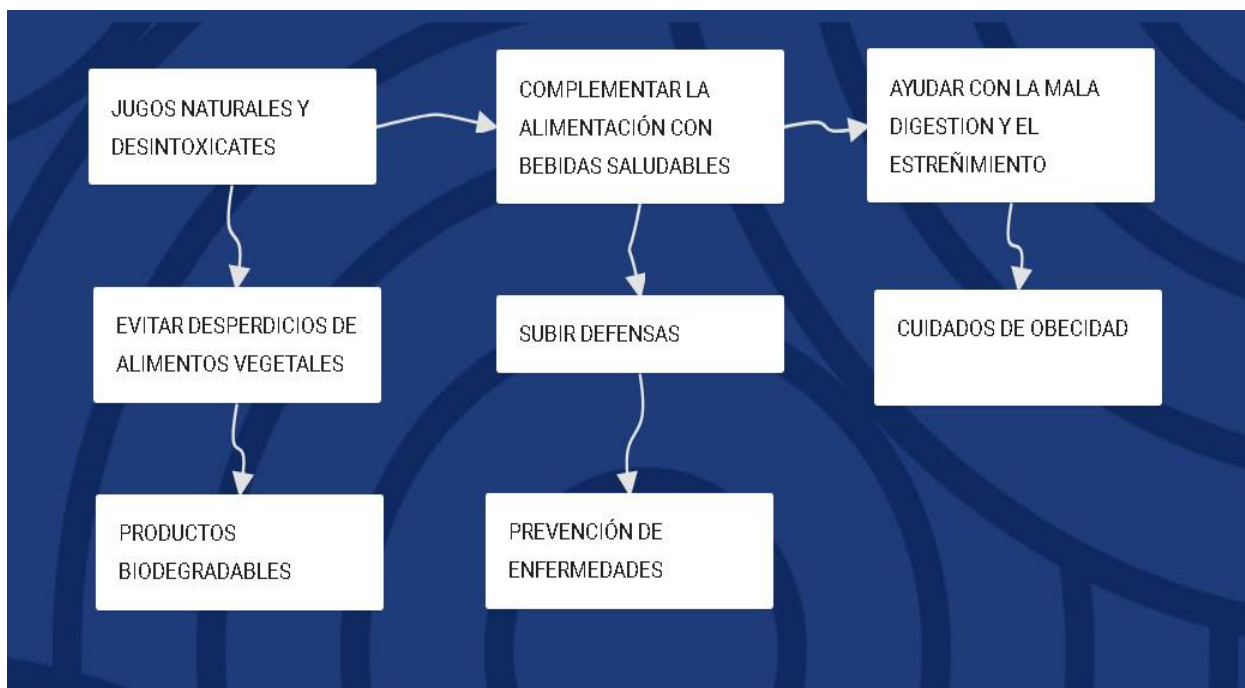
- Llamar la atención del usuario con la presentación y sabor del producto.
- Información corta y veraz de los beneficios del producto consumido por el usuario.
- Hacer sentir al cliente bien al momento de consumir el producto.

### Descripción de la idea de negocio

Describiremos y puliremos la idea de negocio por medio de diferentes esquemas.

Lluvia de ideas

Desengrosamos todas las ideas que tenemos para implementar en el negocio también damos solución a problemas en específico.



- Auto evaluación del negocio:  
Realizamos una escala de valor en la cual se refleja que tan viable es el negocio según nuestro criterio, las afirmaciones que se realizan en las tablas nos ayudan a identificar que tan comprometidos estamos con la idea de negocio.

Tabla 4. Escala de valor.

INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que siempre he querido hacer.					5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.					5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.					5
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.		2			
N° TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN	0	1	0	0	3

En esta tabla arrojamos el resultado de la tabla de valor la cual nos da un puntaje sobre las afirmaciones que valoramos esto con el objetivo de tener en cuenta que parte de las de las afirmaciones nos bajó la calificación que se realiza del 1-5.

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	1	X	2	=	2
Total de afirmaciones valoradas en 3:	0	X	3	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 4:	0	X	4	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 5:	3	X	5	=	15
			PUNTAJE TOTAL		17

- Estructura del negocio:  
En la estructura de negocio damos respuesta a una serie de preguntas que necesitan más claridad para la elaboración del plan de negocio.

Tabla 5. Estructura.

¿Cuál es el producto o servicio?	Servicio ágil de jugos 100% frutas naturales y desintoxicantes.
¿Quién es el cliente potencial?	Personas que quieren una bebida más natural, personas que quieran tener una vida saludable es una bebida para todo tipo de persona.
¿Cuál es la necesidad?	Dar a conocer la importancia la buena hidratación y sus beneficios al momento de combinarlo con frutas y verduras frescas y saludables esto con el objetivo de convertirlo en una necesidad para el cliente.
¿Cómo?	Estableciendo una zona muy acogedora y llamativa, asegurando una operación muy eficiente para el comercio de estos jugos, también se implementarán recetas especiales para cada necesidad del cliente.
¿Por qué lo preferirían?	Por el alto nivel de personas con diabetes, con obesidad queremos crear una conciencia de que hay modos saludables de tomarse una bebida, las recetas que traerán nuestros jugos serán personalizadas para cada necesidad.

Tabla 6. Solución.

VERBO	TEMA U OBJETIVO	CARACTERISTICAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear</li> <li>• Transformar</li> </ul>	Empresa de jugos naturales que contribuyen a la hidratación del cuerpo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Emprendimiento</li> <li>• Cautivador</li> <li>• Nutritivo</li> <li>• Sostenible</li> </ul>
USUARIOS	VERO INSPIRADOR	PROPOSITO INSPIRADOR
Todo tipo no hay límites.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover</li> <li>• Enseñar</li> <li>• Solucionar</li> <li>• Investigar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solucionar problemas de salud por medio de la buena hidratación</li> <li>• Enseñar tipos de bebidas saludables con</li> </ul>

		<p>propósitos beneficiosos</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Incentivar a las personas a no solo cuidar su cuerpo, sino que también el medio ambiente.</li></ul>
--	--	--

### Innovación

Nos centramos en la innovación de los vasos biodegradables de nuestro producto que dichos materiales tienen un efecto positivo en el medio ambiente su vida puede durar de 100 a 400 años sin descomponerse por completo esta innovación es un cambio muy significativo en los procesos de producción y el medio ambiente del ser humano.

Son una alternativa sostenible y económica pensando en nuestros clientes están hechos de papel están recubiertos en la parte interior con un plástico llamado polietileno y aunque tiene una capa delgada que tiene como fin que el líquido no se escape.

#### Alternativas de idea de negocio

- Vasos biodegradables
- Máquina para hacer sus pedidos de diferentes sabores, colores, texturas
- Domicilios por las apps
- Capacitaciones de nutrición e hidratación gratuitas.

#### Conclusiones:

Se debe tener un control de la fruta para trabajar con productos de buena calidad y de esta manera separar la fruta que se encuentre en mal estado. Podemos observar que en la exploración o investigación del proyecto se necesita una buena infraestructura para el desarrollo de la parte operativa. Se analiza que en la ciudad de Bogotá hay bajos niveles de información para una alimentación saludable y los beneficios que esta traería a la población.

Concluimos que hay un número alto de porcentaje de la ciudadanía cree que alimentarse sanamente genera un alto costo o gasto económico.

Se debe desarrollar una buena infraestructura para el proceso de los alimentos y bebidas controlando con un estándar de procesos, normas y cuidados para la preparación de las bebidas o alimentos.



Se recomienda realizar campañas agresivas por medio visual o informativo en la ciudad de Bogotá dar un significado a la buena alimentación y su importancia dando a conocer nuestra marca e interés hacia este tema.

### Fuerza de la industria

Hidrato nuestra actividad principal es el reciclaje os embazados será de material reciclaje será en la ciudad de Bogotá

#### 5.2

Nuestra empresa de Hidratu es un lugar exclusivo en todo sentido desde nuestros servicios hasta nuestros usuarios y colaboradores es importante informar que este tipo de producto es para toda clase de usuarios sin importar su condición o clase con tal de tener una persona feliz y ayudarla en su salud siempre serán bienvenidos , nuestros clientes comparten nuestra creencia de inclusión y excelencia , nuestro compromiso hacia el ciudadano del medioambiente .

En 2013 un grupo de investigadores analizaron información sobre la salud de 100.000 personas, recabada entre 1986 y 2009. Lo que vieron es que, debido a que los líquidos pasan del estómago al intestino más rápido que los sólidos, incluso cuando el contenido nutricional es similar al de la fruta entera, los jugos generan cambios más marcados y más rápidos en los niveles de glucosa e insulina.

También es importante reducir los carbohidratos de grano, proteínas y grasas de la dieta e incrementar la fibra".

Así que, aunque el jugo de frutas es mejor que la ausencia total de frutas, hay límites. El riesgo está cuando consumimos más de 150ml de azúcares al día o cuando pasamos de las calorías recomendadas. "Hoy existen más de 250 millones de adultos latinoamericanos con sobrepeso, Brasil (54%), México (64%), Colombia (57%) y Argentina (62%) están presentes en el top 25 de países del mundo con este problema" (Nielsen, 2017) (ORTIZ, 2018) (compensar, s.f.)

Cabe destacar que el 54% de personas consumen Jugo natural embotellado que consume con un contenido mayor a 250 Ml y el 19% de encuestados si identifican claramente que consumen el jugo natural en la presentación de 485 Ml. Tres principales competidores bordean el 50% de participación de mercado con crecimientos que van en un rango de (38% a 60% anual), estas tres empresas son nuestros principales referentes, indican tener crecimientos exponenciales. Javier Serrano de Promociones 1021 considera que al 2018 la distribución de productos embotellados ha crecido en 50%. 94 Tabla 26 Mercado Objetivo

Año 1: Participación Inicial de Mercado Año 2: Adiciona tasa de Crecimiento estimado anual/ Tasa poblacional Formula Para calcular MObjetivo: MEFEC (Fajardo, 2018)

### 5.3 análisis de la oferta

Una de las empresas que trabaja más en Medellín es de unos argentinos que Esta ingeniera en Sistemas y el diseñador Industrial oriundos de Medellín comenzaron con Curuba Lab luego de un viaje de la primera a California, donde detectó que, al igual que en su país, el mercado de jugos naturales estaba desarrollándose con fuerza, mientras que en la Argentina todavía no había mucha oferta. Empezaron con jugos desintoxicantes hechos con la técnica cold press, en la que se prensa en frío la fruta y verdura y se les extrae todo el jugo. Cada botella, que no contiene ni agua, conservantes ni azúcar agregado, y tiene un kilo de fruta y verduras con todas sus propiedades. Luego, para el consumo regular, sumaron limonadas, leches vegetales e infusiones. Los 18 productos distintos que tienen son aptos veganos y sin TAC. En verano producen 2000 litros mensuales en su centro de producción de San Cristóbal (en invierno esa cantidad se reduce a la mitad), y se venden en envases de 500 ml a \$150 y de 330ml a \$85. Comenzaron vendiendo a través de su web y en dietéticas. Pero más tarde sumaron a Mario Chalita, un ingeniero Químico cordobés que replicó el modelo en su provincia, pero en su caso apuntó a la venta en restaurantes y cafés. Ahora, los emprendedores buscan sumar esos canales también en Buenos Aires (aperturanegocios, 2019)

The Cold Pressed Juicery, es una cadena independiente de jugos prensados en frío basada en la ciudad de Ámsterdam. Con 4 espectaculares puntos de venta, esta marca ha logrado conquistar a muchos paladares por la calidad de sus jugos, smoothies, té y snacks orgánicos.

Como muchas ideas de negocio, ésta surgió después de que los emprendedores detrás del proyecto detectaron que faltaba una pieza importante en el mercado. Específicamente, se dieron cuenta que no había muchas opciones disponibles para adquirir snacks nutritivos. De hecho, las únicas alternativas viables eran comprar algo en un supermercado o preparar un platillo en casa. el punto de encuentro entre la conveniencia de los supermercados y el toque casero. Con opciones para consumir en el punto de venta o para llevar, el menú de esta tienda de jugos destaca por ofrecer productos sin azúcar, pesticidas o químicos. Además, todos los ingredientes utilizados provienen de proveedores locales.

Otro de los puntos fuertes de este proyecto, es la ambientación de sus espacios. Sus 3 locaciones, invariablemente, proyectan una sensación súper natural y casera. De hecho, una de ellas incluso, cuenta con un árbol en su interior que es regado a través de un sistema de irrigación oculto. (thomonpolitan, 2014)

Varían muchas empresas de jugos existen a nivel nacional como internacional y como ejemplo se tiene una nacional y otra internacional lo que se puede ver de ellas es que la mayoría de estrategias es que todo comienza desde casa que buscan un lugar donde todo se sientan conformes y tengan un equilibrio de sus bebidas en los lugares que se van hacer donde llegan a u porcentaje alto cada una ya q una de ellas cuenta con tres locales ya en diferentes partes. Sus puntos fuertes son sus sabores y la variedad de que sus ingredientes son

100 % naturales o así ellos lo buscan algo que los satisface a ellos como a sus clientes esperamos competir de una manera inteligente y fuerte ala ves sabemos que sabemos q la mayoría de sabores son iguales buscamos es sobresalir de formas inesperadas y toar las ideas de nuestros usuarios y de sus problemas para así ir creciendo e ir creando más bebidas q puedan ayudarlo en mejorar su calidad de vida.

Crearemos una paginar web también se tratará de hacer un comercial donde nos ayuden a ir creciendo en reconocimiento

Mantendremos una persona encarga de las redes y que conozca bien el manejo de la tecnología para ir sabiendo a futuro q podríamos cambiar que cosas cambian a nivel día para ir mejorando e ir mejorando nuestra calidad.

Nombre del competidor	producto	precio	Servicio (ventaja competitiva)	Ubicación
The Cold Pressed Juicery	Jugos, smoothies, té y snacks orgánicos.	€ 4,75 R 4,75 R € 7,75 L 7,50 M € 8,50 L .....	El toque casero. Productos sin azúcar, pesticidas o químicos.	A 0,2 km de Museo Van Gogh
Curuba lab	Jugos naturales y detox	Desde \$5000 \$55 hasta \$630	Se trata de una limpieza en la que, al no consumir alimentos sólidos, el estómago puede descansar y el cuerpo reservar esa energía para depurarse y absorber un shock de nutrientes.	

#### 5.4

Son bebidas naturales y detox también smoothies, té y snacks orgánicos. Consiste en el cuidado de la salud, en mantener una alimentación saludable los precios varían dependiendo de cada producto se pueden encontrar muy económicos como muy caros ya así se ve el incremento que han tenido y su fuerza al vender llevan desde frutas nueces verduras entre otras y que le favorezcan bastante a llamar la atención del cliente.

#### 5.5

El producto más común en el mercado son los jugos derivados de concentrados, esto significa que después de ser exprimidos, han sido concentrados evaporando el agua mediante calor, y posteriormente se les ha agregado agua para envasarlo, con contenido de jugo total cercano al 50%. Esto permite transportar menos agua y ahorrar costos, pero este proceso destruye gran parte de las vitaminas, lo que elimina la principal cualidad nutritiva de los jugos además de perder sabor y aroma. El factor que más contribuye al crecimiento de la demanda de los jugos naturales no derivados de concentrados es una tendencia hacia lo natural y al bienestar físico, con consumidores buscando productos más sanos con ingredientes naturales y bajo contenido de azúcar. Comparados con las bebidas carbonatadas, los jugos naturales no derivados de concentrados contienen menos azúcar y como resultado, se están convirtiendo cada vez más en una alternativa para consumidores preocupados en su salud y bienestar. Estos jugos además deben su creciente popularidad a una combinación de factores, entre las que se incluye un alto contenido de frutas, a la facilidad de consumo ya que se ahorra de tiempo en la preparación y por otro lado buena calidad. Aunque no todos los insumos o materias primas pueden tener la misma importancia y dependiendo de sus necesidades particulares cada empresa puede asignar una mayor importancia a ciertos criterios y menos a otros, es indudable que contar con los proveedores indicados o que mejor se adapten a las necesidades de nuestro negocio resulta fundamental para entregar un producto o servicio consistente en términos de calidad y de las expectativas que el cliente puede tener en relación a él

#### Reputación

Así como es importante preocuparse por generar confianza a la hora de vender, cuando se trata de seleccionar un proveedor la reputación y credibilidad que tenga son requisitos clave a la hora de establecer una relación comercial.

#### Situación económica

Dentro de la evaluación de los posibles proveedores este es un punto importante en la medida que su situación económica determinará que podamos tener un abastecimiento constante de materias primas e insumos y adicionalmente que la calidad en el suministro se mantenga en un nivel acorde con el esperado.

### Localización

La ubicación del proveedor también es un tema que debe considerarse a la hora de seleccionar las posibles empresas con las cuales trabajaremos. Mientras en el caso de una compañía que se encuentre en una ciudad distante adicional al *lead time* y los posibles retrasos normales que ya de por sí pueden presentarse antes de que se lleve a cabo la entrega de una orden, el desplazamiento y la logística necesaria para hacer la entrega puede empeorar aún más las cosas. Mientras tanto, el contar con un proveedor dentro de la misma ciudad o área aun cuando ofrezca un precio superior por sus productos puede ser una mejor alternativa

### Tamaño

A menos que las cantidades demandadas de un insumo fuesen lo suficientemente considerables como para tener un peso importante en la relación con un gran proveedor, lo que ocurrirá normalmente en los casos que se dependa de grandes empresas es que se tendrá un poder de negociación bajo frente a la otra parte y adicionalmente la importancia que recibiremos del proveedor será mínima en la medida que este como es lógico se ocupará principalmente

### Facilidades de pago

Aun cuando para una empresa que recién se está poniendo en marcha puede ser difícil acceder a unas condiciones de pago especiales, un punto importante a tratar en la negociación con los proveedores es preguntar si a futuro

### Servicio postventa y garantías

Dependiendo el tipo de producto suministrado, asimismo el servicio postventa tendrá mayor o menor importancia.

### Experiencia

Al igual que la reputación, la experiencia y trayectoria es un indicador de la confiabilidad y del goodwill/ de una empresa.

### Certificaciones

Dado que normalmente existen insumos o materias primas que son más críticos que otros, ya sea porque de ellos depende en buena medida el éxito del producto o servicio que se ofrece o porque algún defecto en ellos puede ocasionar serios inconvenientes, en tales casos el hecho de que un proveedor cuente con certificados de calidad para garantizar el suministro de materias primas e insumos que cuenten con altos estándares y que estén respaldados por

procesos adecuados y avalados por un tercero, ayudan a minimizar posibles riesgos que pueden salir muy costosos bien sea porque pueden poner en peligro la marca y su reputación, o porque pueden retrasar y generar inconvenientes en los procesos de producción. (bienpensado, 2016).

Tabla 7. Segmentación del mercado.

	<p>¿DESCRIBE LOS MIEDOS FRUSTRACIONES Y ANSIEDADES? SER ENGAÑADOS MIEDO A LO DESCONOCIDO MIEDO A REPETIR UNA EXPERIENCIA PASADA MIEDO A PAGAR MAS</p>	<p>¿DESEA, ¿NECESITA, ¿ANHELA, Y SUEÑA? DESEA TENER UN MENOR COSTO EN EL PRODUCTO QUE EL PRODUCTO SEA EFECTIVO QUE EL PRODUCTO SEA ATRACTIVO SALUDABLE LIMPIO Y RICO</p>
<p>DEMOGRAFICOS Y GEOGRAFICOS EDAD :22 AÑOS SEXO:MASCULINO LUGAR DE RESIDENCIA : BOGOTA OCUPACION:INGENIERO CIVIL INGRESOS MENSUALES : 1´200 HOBBIES:DEPORTISTA DE CICLISMO</p>	<p>¿QUE ESTAN TRATANDO DE HACER Y POR QUE ES IMPORTANTE PARA ELLOS? Se verifico el precio que sea el producto de buena calidad que el producto sea efectivo</p>	<p>COMO ALCANZAN ESAS METAS HOY ¿HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO? Podemos tener diferentes factores para no cumplir algunas necesidades por eso debemos hacer estudios de mercadeo para poder suplir las necesidades</p>
<p>¿FRASES QUE MEJOR DESCRIBEN SUS EXPERIENCIAS?</p>	<p>Siempre me gusta saber que estoy comprando y que tiene el precio justo un mensaje justo y tangible</p>	
<p>¿EXISTEN OTROS FACTORES QUE DEBERIAMOS TENER EN CUENTA?</p>	<p>Que el nuevo producto destaque, la estrategia comunicacional , la sostenibilidad</p>	

Bondades que proporciona nuestro producto:

- Es una bebida saludable
- Tiene un empaque biodegradable
- De bajo costo
- Hidratan
- Ayudan a recuperar las perdidas electrolitos que se producen por la sudoración
- Depurativos
- Ayudan a combatir la fatiga
- Buena presentación
- Buen sabor
- Refrescante
- Lo pueden llevar a oficina o cualquier otro lugar sin que se riegue por su tapa
- Combate algunas enfermedades
- Buena calidad
- Buen servicio
- Servicio al menor tiempo.

En donde se encuentra personas similares a su cliente ideal si su negocio es B2B, donde se encuentra las compañías que son su cliente.

Se pueden buscar en los gym que ellos necesitan hidratación y tener una buena nutrición.

Las personas que sean ejecutivos y no tengan tiempo de alimentarse bien

¿Qué valores destacan a su cliente ideal escriba 5

- ✓ Confiabilidad
- ✓ Apoyo
- ✓ Valor
- ✓ Aseguramiento
- ✓ Empatía

¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana con entorno, nos referimos a cómo y con quienes se relacionan durante una semana normal

- ✓ Con personas de trabajo
- ✓ Con personas de la u
- ✓ Entorno familiar

Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal

- ✓ El bajo costo del producto
- ✓ Su buena presentación
- ✓ Que el producto sea efectivo

## Creación de empresas 1

Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto igual, similar o sustituto al suyo.

La población que toma más jugos naturales es de 20 a 49 años hace mayor frecuencia de ejercicio y come mayor cantidad de frutas se realizó una encuesta para saber el número de personas que consume jugos naturales.

Cuántas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituido al suyo

- ✓ Los supermercados
- ✓ Tiendas de barrio
- ✓ Almacenes de cadena

Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto

- ✓ Los deportistas
- ✓ Las personas de edad
- ✓ Los gym
- ✓ Las escuelas deportivas

Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto

- ✓ Los gym
- ✓ Las escuelas deportivas
- ✓ Supermercados
- ✓ Tiendas



Propuesta de valor

En la propuesta de valor hacemos un perfilamiento del cliente junto con el mapa de valor.

Perfilamiento del cliente	
Trabajos del cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las actividades que realizan los clientes van ligados con el deporte bien sea bicicleta, gym o que requiera quemar calorías ya que estas actividades hacen que el cliente busque una forma saludable de hidratar su cuerpo; las actividades laborales que el cliente tenga puede influir en las horas de almuerzo y descanso ya que son las horas en donde el individuo busca complementar el alimento.</li> <li>• Los problemas que tienen mis clientes es la desinformación sobre la importancia de la buena hidratación y sus beneficios para el sistema; uno de los focos importantes es el no saber cómo combinar las frutas en las bebidas para que tengan un buen sabor y se complementen los nutrientes.</li> <li>• Las necesidades emocionales que satisfacemos para nuestros clientes es la vitalidad, felicidad, plenitud y la salud, al momento de que prueben nuestros jugos van a sentir el cambio ya que el jugo le dará frescura al cuerpo.</li> <li>• Nuestros clientes quieren sentir saludables, que lleven una vida sana y que están contribuyendo a su buena alimentación.</li> </ul>
Frustraciones del cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una de las angustias del cliente es al momento de buscar jugos naturales no los encuentran fácilmente ya que hay muy poco comercio que los venda, al momento de encontrar comercio que venda jugos naturales muchas veces no son del agrado de los clientes y esto los lleva a buscar otras alternativas de hidratación, uno de los desafíos de los clientes es buscar hidratación que sea económica y saludable ya que la mayoría de las bebidas industrializadas tiene componentes dañinos para el cuerpo de las personas.</li> </ul>
Alegrías del cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A los clientes les gusta la comodidad al momento de querer un producto, es decir que sea accesible,</li> </ul>

	<p>también esperan que la bebida que van a consumir aparte de tener una buena imagen tenga un buen sabor y que sus ingredientes aporten de una forma positiva a su cuerpo, la mejor forma de que los clientes encuentren el producto que satisface su necesidad este cerca de ellos.</p>
<p>Mapa de valor</p>	
<p>Productos y servicios</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuestro producto y servicio busca mejorar e implementar todo lo necesario para que nuestros clientes puedan satisfacer su necesidad de la mejor forma, la idea es contar con la mejor tecnología frente a licuadoras y refrigerados los cuales nos permitirán facilitar nuestro trabajo y poder entregar en el menor tiempo posible la bebida 100% natural y con sabor agradable que hidrata el cuerpo y lo compensa a su vez.</li> </ul>
<p>Aliviadores de frustración</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuestro producto no solo contará con una debida información sobre los beneficios de la buena hidratación sino que también tendremos acompañamiento de nutriólogos que nos guiarán en el proceso, implementando jugos con recetas naturales ayudarán a nuestros clientes a que encuentren una forma más sana de hidratarse y también generando menos basura cuando hagan este proceso ya que no solo tendremos jugos que beneficien su sistema, también contaremos con envases biodegradables y reutilizables que harán más agradable la experiencia, con las recetas y la ayuda de los nutricionistas queremos controlar el riesgo de que nuestros clientes sufran alguna enfermedad por su mala alimentación.</li> </ul>
<p>Generadores de alegría</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuestra característica está en el sabor y consistencia de nuestros jugos, es decir no son tan dulces, no son rebajados con mucha agua, se exprime bien la pulpa para tener una mejor recolección de sus nutrientes; nuestra idea es ayudar a nuestros clientes con un buen complemento nutricional y así mismo también ayudar al medio ambiente y a los productores de frutas dando a conocer todos los beneficios;</li> </ul>

	queremos que nuestro clientes tomen el hábito de consumir alimentos más saludables que les ayudara a mejorar su salud y diario vivir.
--	---

### Diseño del producto

Tabla 8. Ficha técnica.

Nombre del producto/ servicio	Hidratu
Composición del producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fruta natural</li> <li>• Atención presencial y virtual</li> <li>• Diferentes recetas de jugo naturales que contienen varios beneficios.</li> </ul>
Normas de calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad del producto</li> <li>• Controles de materia prima</li> <li>• Normas de calidad internacional</li> <li>• Análisis de las frutas.</li> </ul>
Presentaciones comerciales	Vasos biodegradables de 1 litro
Tipo de empaque o embalaje	Vasos biodegradables y reutilizables que tendrán un estiker informativo con los beneficios del jugo y la buena hidratación.
Condiciones de conservación	La fruta tienen que ser conservada en refrigeradores.
Vida útil estimada	Al ser fruta la vida útil de la misma será en promedio de una semana.

Creación de empresas 1

Precio de venta

COSTO UNITARIOS DE MATERIALES	\$1.700
COSTO UNITARIO DE OBRA DE MANO	\$500
COSTO UNITARIO DE CIF (COSTOS ,INDIRECTOS,DE FABRICACION	\$800
COSTO TOTAL UNITARIO	\$3.000

Costo valor unitario: PV=3000

Modelo Running Lean de la empresa Hidratu

<b>Problema</b>  -El problema de nuestros clientes puede ser diabetes, cáncer entre otros lo que nosotros brindamos son jugos naturales y desintoxicantes para la ayuda de la salud de la personas que les ayude a prevenir estas enfermedades	<b>Solución</b> 1-frutas y verduras recién cosechadas 2-sera evaluado por un nutriólogo experto 3- brindaremos clases de cómo preparar nuestros productos a las personas que quieran de nuestra ayuda	<b>Propuesta de Valor única</b> -nos diferenciamos de que nuestros productos son totalmente naturales ,ayudaremos a nuestros clientes con seguimientos y recetas para su diario ofrecemos una variedad de jugos con su respetiva recetas y brindaremos un recetario de alimentos y bebidas para q las personas cuiden a su niños y se cuiden ellos de las enfermedades	<b>Ventaja injusta</b> Porque queremos que nuestras bebidas no solo sean corrientes sino q al tomarlas nos ayuden con vitaminas con nutrientes con las cosas que nuestro cuerpo necesita	<b>Segmento de clientes</b>  -queremos dedicarnos al público joven más que todo pero y ayudar a las personas de tercera edad para las futuras enfermedades.
	<b>Métricas Clave</b> Tomaremos en cuenta los nuevos clientes como los antiguos q tanto llama la atención nuestras páginas web y que ahora las personas jóvenes están buscando formas de cuidarse		<b>Canales directos</b> Vamos a tener una página web que nos ayude a brindar nuestros servicios y poner nuestra empresa en un lugar estratégico para llamar clientes	
<b>Estructura de costos</b> Los costos que tendrá nuestra empresa será del local arrendamiento los gasto de mercadeo de nuestras frutas y verduras, sueldo de personal de trabajo		<b>Fuentes de ingresos</b> ganaremos dependiendo de las personas que busquen nuestra ayuda con los jugos ,nos pagaran porque les brindaremos una consulta con un nutriólogo y le ayudaremos a llevar esa vida sana que		

	necesita y por la venta de nuestros jugos son totalmente precios fijo dependerán del paquete que compren y se harán por pagas periódicos
--	--

## Encuesta

En esta encuesta encontraremos que tan interesado esta un grupo en probar y conocer una nueva propuesta de jugos naturales, donde además de ser deliciosas son saludables y así poder aprender de bebida que podrán cuidarlos de enfermedades y mejorar su salud

### Objetivos de investigación

Es proponer y plantear nuestros métodos de ayuda y satisfacer la necesidad de los clientes potenciales con bebida naturales, y orgánicas de buen sabor con beneficios para la salud obteniendo la mayor participación del mercado, aunque algunos que no toman tan importante lo que toman en sus comidas, sabemos q están dispuestos a conocer y mejorar su alimentación

- Realizar una investigación de mercado para conocer para la aceptación del producto
- dar a conocer productos innovadores como la pulpa de frutas tropicales
- dar a conocer que tanto fue de vitamina tratamos con nuestros jugos a los demás

### La investigación cualitativa

La visión del jugo actual ya no es la de aquel que acompaña al sándwich, sino que ahora posee un papel protagonista, las personas se acercan a una jiguera por el jugo en sí. Por lo que en esencia la jiguera deberá diferenciarse del resto por la carta de mix de jugos que oferta. Pusimos un grupo de 10 personas que nos dieron su opinión acerca de lo que ellos piensas sobre los jugos naturales y tan dispuestos están de mejorar y dejar las gaseosas por jugos saludables

Están comprometidos con una perspectiva naturalista y a la comprensión interpretativa de la experiencia humana. La investigación cualitativa se encuentra bajo dos tensiones simultáneas, una amplia sensibilidad interpretativa, posmoderna y crítica y por una concepción y análisis de la experiencia humana positivista y más estrechamente definidos, pos positivista, humanistas y naturalistas. En la cual nos damos cuenta que nuestro negocio podría brindar muchos frutos hacia las personas desde los 20 años que están concentrados ahora por cuidar y mejorar su condición física y que ahora la actividad física es lo que más están haciendo y con ello necesitan altas fuentes de vitamina.

### Tamaño de la muestra.

Para nuestra investigación llevamos a cabo a un grupo de 10 personas que están comenzado con entrenamiento y que estuvieron dispuestos a dar su opinión y requisitos acerca de los jugos en este grupo se basan entre mujeres y hombres entre la edad de los 20 a 35 años personas que aman cuidarse y que quieren aprender hacerlo y principalmente con lo que bebemos por esta razón les

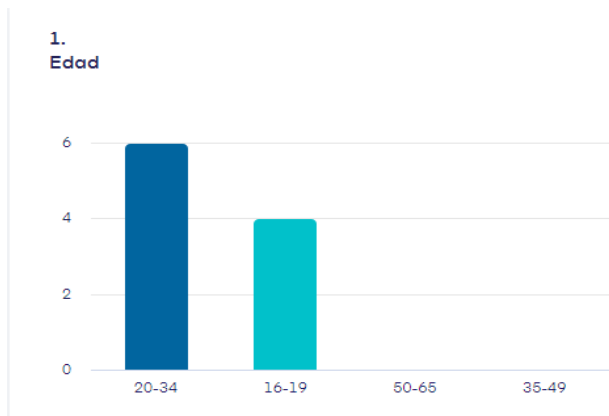
## Creación de empresas 1

pareció interesante la idea de jugos 100% naturales y desintoxicantes y esperamos con ansias que les agraden nuestras bebidas.

### Tabulación y análisis de la información

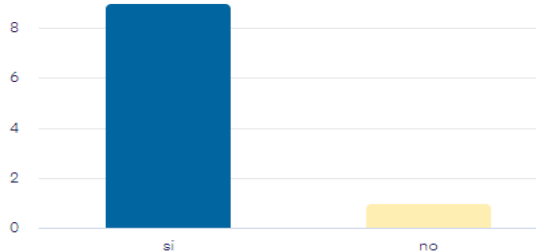
A continuación, se realiza el análisis y muestra de cada pregunta realizada en la encuesta

#### 1. Personas que contestaron la encuesta rango de edad 20 a 34 años



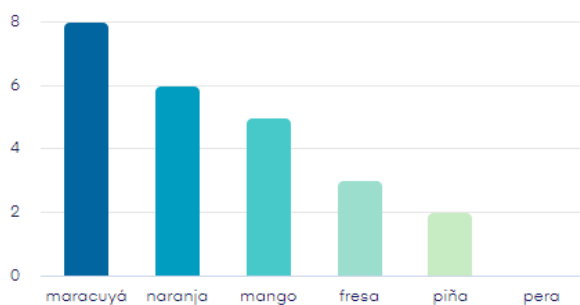
#### 2. las personas consumen y compran jugos naturales

2.  
consume o a comprado jugos naturales



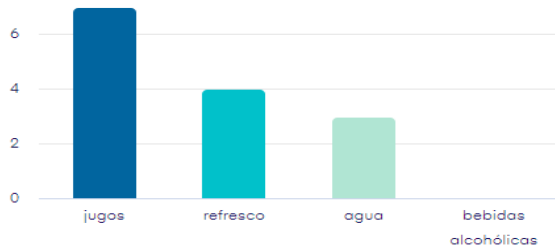
#### 3. el sabor de jugo que mas les gusta a las personas es el de Maracuya

3.  
¿Cuáles son sus preferencias con relación a los jugos? \*



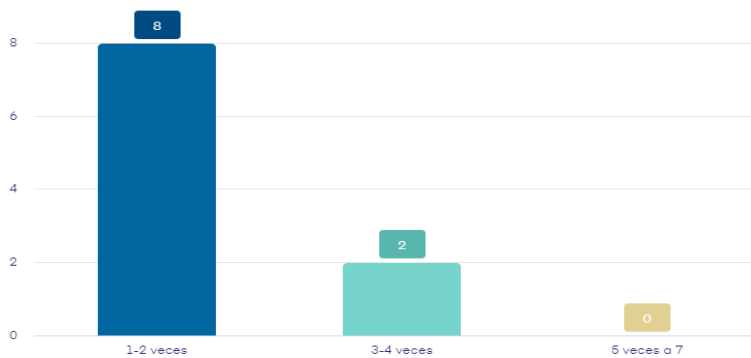
4. las personas acompañan sus alimentos con jugos naturales más que los refrescos, agua o bebidas alcohólicas.

4. ¿Con que tipo de bebidas acompañas tus alimentos?



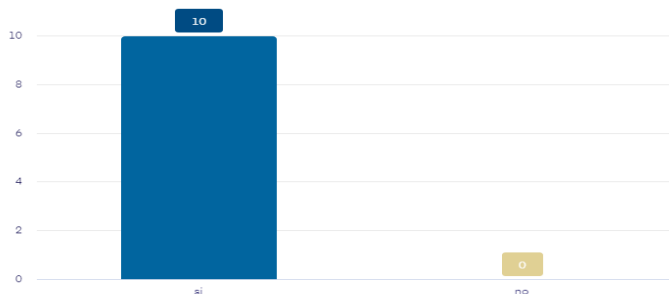
5. las personas consumen bebidas naturales 1 a 2 veces diarias

5. ¿con que frecuencia desayunas bebidas naturales como parte de tu dieta diaria?



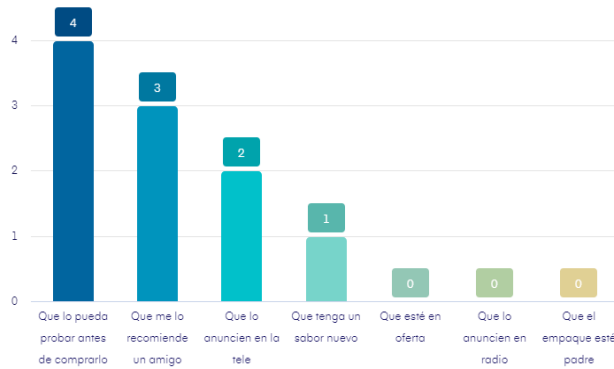
6. las personas en la actualidad quieren modificar su alimentación para mejorar su salud

6. ¿estarías dispuesto a modificar tu alimentación para mejorar tu salud?



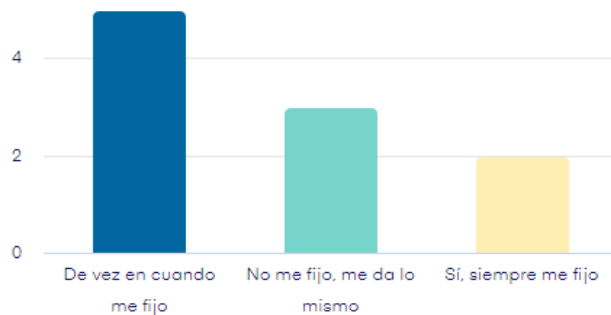
7. las personas les gusta probar nuevos productos por que a veces lo pueden probar antes de comprarlo

7. ¿Qué te motivara a probar un nuevo producto ?



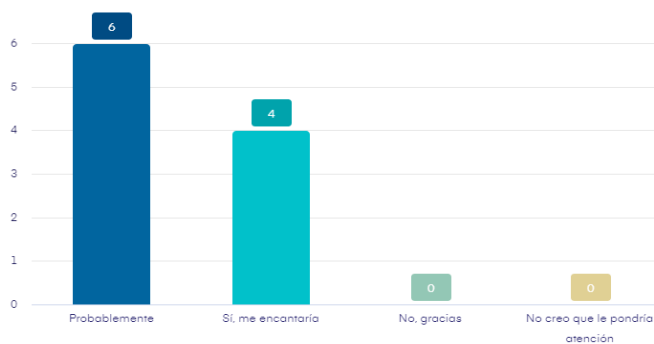
8. las personas casi no se fijan en mirar los productos si tienen calorías

8. ¿Te fijas en las calorías que tienen los jugos que consumes?



9. las personas quieren cuidarse mucho mas y quisieran que casi todos los productos ofrecieran un programa de dieta para mantenerse sano

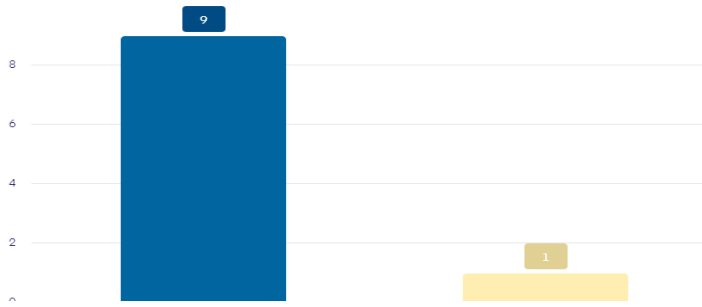
9. ¿Te gustaría que tus bebidas te ofrecieran un programa de dieta para mantenerte sano?





10. las personas quieren probar varios productos nuevos para verificación que objetivo cumple

**10. ¿Te gustaría probar un producto nuevo y contestar otra encuesta para que conozcamos tú opinión?**



## Bibliografías

- *10 beneficios de hidratarse correctamente todos los días.* (2016, 14 octubre). De10. <https://de10.com.mx/vivir-bien/2016/10/14/10-beneficios-de-hidratarse-correctamente-todos-los-dias>
- *Hidratación: descubre sus beneficios para el cuerpo y la mente.* (2020, 26 febrero). Eden Springs. <https://www.aguaeden.es/blog/hidratacion-descubre-sus-beneficios-para-el-cuerpo-y-la-mente#:~:text=Otros%20beneficios%20para%20nuestro%20organismo,y%20se%20evita%20el%20estre%C3%B1amiento>
- *Hidratación: descubre sus beneficios para el cuerpo y la mente.* (2020, 26 febrero). Eden Springs. <https://www.aguaeden.es/blog/hidratacion-descubre-sus-beneficios-para-el-cuerpo-y-la-mente#:~:text=Otros%20beneficios%20para%20nuestro%20organismo,y%20se%20evita%20el%20estre%C3%B1amiento>
- Nordic Life Water. (2019, 7 febrero). *Los beneficios ocultos de una buena hidratación I Agua.* Nordic Life. <https://nordiclifewater.com/es/salud/los-beneficios-ocultos-de-una-buena-hidratacion/>
- Mujer, N. (2016, 27 enero). *Jugos detox: Las contraindicaciones y beneficios de incluirlos en tu dieta.* Nueva Mujer. <https://www.nuevamujer.com/wellness/2016/01/27/jugos-detox-otra-mirada-conoce-bueno-malo.html>
- *aperturanegocios.* (11 de nov de 2019). Obtenido de <https://www.cronista.com/apertura-negocio/empresas/Los-colombianos-que-crearon-una-empresa-de-jugos-naturales-y-buscan-llegar-a-todo-el-pais--20191108-0003.html>

- bienpensado. (9 de agosto de 2016). Obtenido de <https://bienpensado.com/criterios-seleccionar-proveedor/>
- compensar. (s.f.). Obtenido de <https://www.revistacompensar.com/compensando/10-jugos-para-desintoxicar-el-cuerpo-de-forma-natural/>
- Fajardo, C. C. (2018). Obtenido de <http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3516/3/2018-Cornelio-Fuentes.pdf>
- ORTIZ, A. D. (febrero de 2018). Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/23325/ASTRID%20DANIELA%20G%20C3%93MEZ%20ORTIZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- thomonpolitan. (2014). Obtenido de <https://themonopolitan.com/2017/04/the-cold-pressed-juicery-la-jugueria-favorita-de-amsterdam>
- <https://www.surveio.com/survey/d/W2E6V5H6A9X6U7G8C>
- (autonoma, s.f.)
- (sities, s.f.)
- (taylor, s.f.)