



Coffe bag

Cristian Camilo Osorio Delgado

Paula Alejandra Soto Martínez

Yaniris Isabel Vásquez Caro

Corporación Unificada Nacional de Educación superior (CUN)

Creación de empresa II

2020

Tabla de contenido

Lista de cuadros	6
Introducción	7
Idea de negocio	8
Cantidad de café que se consume en Colombia	8
Descripción de la idea de negocio	9
Cuadro de descripción de la idea de negocio	10
Modelo de negocio.....	11
Costo y precio.....	11
1. Compra de café instantáneo.	11
2. Compra de insumos de papel comestible	11
3. Compra de palillos mezcladores y empaque reciclable	11
Segmento.	12
Fidelidad.	12
Mecanismos de entrega.	12
Debe resolver problemas o satisfacer necesidades.	12
Cadena.	13
Ganancias esperadas.	13
Arquitectura del servicio.	13
Modelo de negocio escogido para página web	14
¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?	14
¿Cómo y qué alternativas ofrecerán a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?.....	14
¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?	15
Innovación sostenible.....	16
Agua.	17
Energía.	17
Materias primas.	17
Emisiones.	17
Residuos	17
Análisis del sector	18
Estrategia océano azul.....	19

Identifique quien es su competencia	19
Defina las variables importantes para su idea de negocio.....	19
Dele un valor de (1 a 5).....	19
Matriz RICE	20
Estrategias	20
Análisis de porter	21
Poder de negociación con los clientes	21
Poder de negociación con los proveedores.....	21
Amenaza de productos sustitutos	21
Amenaza de productos entrantes	21
Rivalidad entre los competidores	22
Marketing Mix	23
Estrategias de producto para clientes	23
Núcleo.....	23
❖ Instangel.	23
❖ Glicerina.	23
❖ El café.....	23
Aderezo como:.....	23
Calidad.....	24
Envase.....	24
Servicios.	25
Portafolio	25
Estrategia de precio	26
Materias primas	26
Estrategia de distribución	27
Estrategia de comunicación.....	27
Cuadro marketing Mix.	27
Matriz de desarrollo de marca.....	28
Marketing digital.....	29
Menú principal.	29
Página de todos los artículos.	30
Estrategias de marketing digital.....	33

Métricas clave	34
CAV (Customer Adquisition Cost).....	36
LVT(Life Time Value).....	36
Estudio técnico.....	37
Ubicación o localización del proyecto.	37
Tamaño físico del proyecto:	37
Materias primas	39
Plano de Coffe bag	39
Estimación tamaño óptimo.....	40
Estudio técnico flujograma 2	41
Flujograma de elaboración del producto de manera técnica.	42
Flujo grama ciclo de desarrollo de manera lineal.	42
Tabla de requerimientos maquinaria y desarrollo.	43
Estudio técnico 3 ficha del producto.....	44
Producto mínimo viable	45
Bibliografía	46

Tabla de imágenes

Ilustración 1/Idea de negocio	8
Ilustración 2/Innovación sostenible	18
Ilustración 3/Marketing mix	25
Ilustración 4/Marketing mix2	25
Ilustración 5/Marketing mix 3	27
Ilustración 6/Marketing digital 1	29
Ilustración 7/Marketing digital 2	30
Ilustración 8/Marketing digital 3	30
Ilustración 9/Marketing digital 4	31
Ilustración 10/Marketing digital 5	31
Ilustración 11/Marketing digital 6	32
Ilustración 12/Marketing digital 7	32
Ilustración 13/Estrategias marketing digital	33
Ilustración 14/Métricas clave	34
Ilustración 15/Métricas clave2	35
Ilustración 16/Metricas clave3	35
Ilustración 17/Estudio técnico	38
Ilustración 18/Estudio tecnico 2	39
Ilustración 19/Estudio técnico 3	40
Ilustración 20/Flujo grama elaboración producto de manera técnica	42
Ilustración 21/Flujograma desarrollo de producto lineal	42
Ilustración 23/Ficha del producto	44
Ilustración 24/Producto mínimo viable	45

Lista de cuadros

Cuadro #1	10
Cuadro #2	16
Cuadro #3	20
Cuadro #4	20
Cuadro #5	24
Cuadro #6	26
Cuadro #7	27
Cuadro #8	28
Cuadro #9	39
Cuadro #10	43

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo crear, analizar y observar si el emprendimiento es posible, esta idea de negocio surgió al ver la necesidad de disminuir el tiempo para hacer un café o tinto y de paso ayudar al medio ambiente, porque en la actualidad la naturaleza se está viendo cada vez más afectada por la gran cantidad de plástico y envoltorios que son utilizados para distintos artículos. Según la (Clínica jurídica de medio ambiente de la Universidad de los andes. , 2019), en Colombia se genera un promedio de 60.000 toneladas de plástico al año y estos se biodegradan en 150 años, logrando contaminar durante todo ese tiempo el medio ambiente a gran escala, entre estos residuos se puede encontrar bolsas, pitillos plásticos, vasos y cubiertos de plásticos entre muchos otros, sin mencionar que estos desprenden tóxicos en el suelo y en cuerpos de agua, por tal motivo se busca reducir el daño a la naturaleza con esta idea de negocio.

Los empaques que se utilizaran como envoltura para el café van hacer comestibles son a base de instagel y glicerina, además el café estará acompañado de otros sabores como la miel, canela, panela y limón, cabe resaltar que Colombia cuenta con una gran variedad de café y, por lo tanto, esto hace que sea un sector que genera alta demanda en nuestra economía actual por esta razón se escogió este tipo de sector y porque es un producto insignia en el país.

Idea de negocio

Cantidad de café que se consume en Colombia

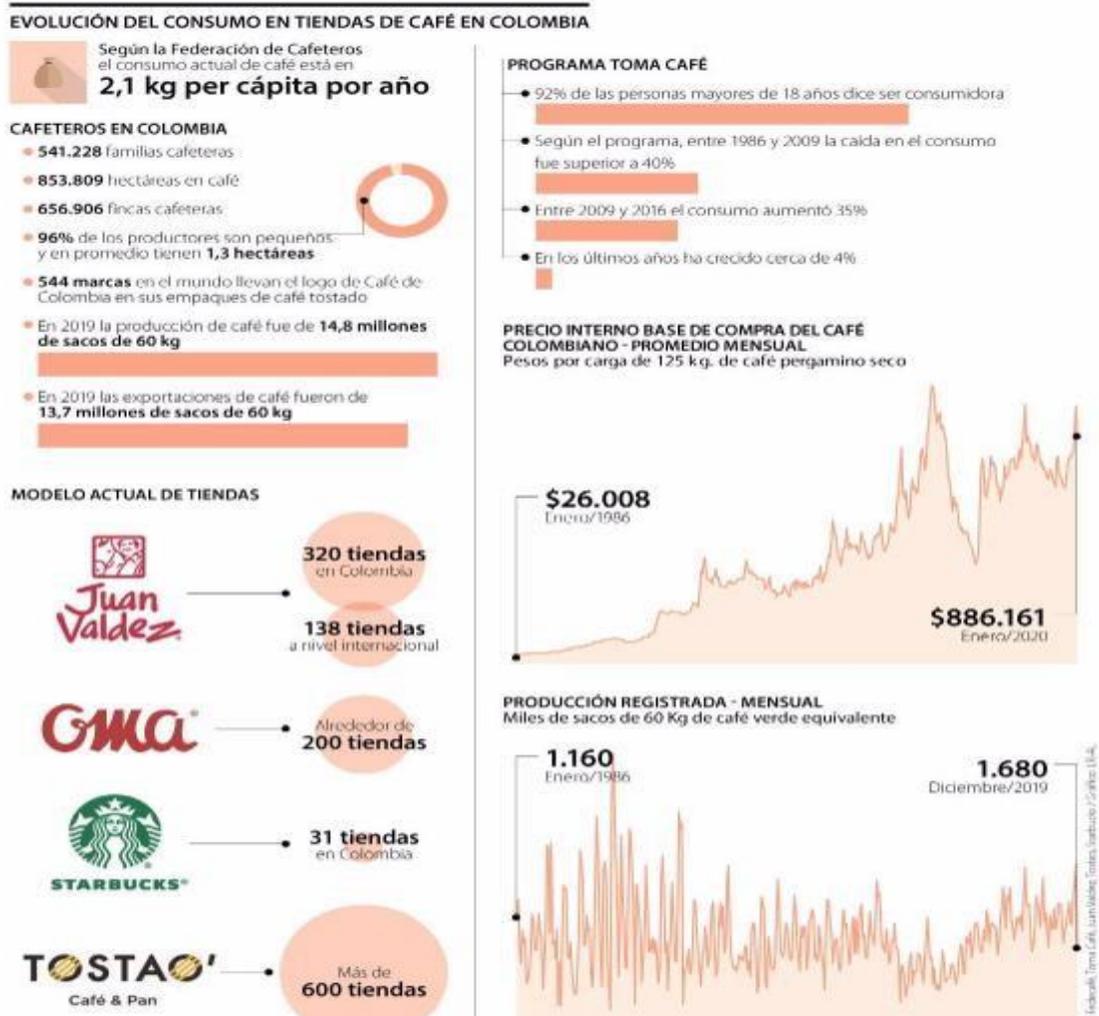


Ilustración 1/Idea de negocio

Tomando como muestra la tabla anterior, lograremos innovar en el mercado y dar más potencia en el sector cafetero logrando la fidelización de los clientes.

Descripción de la idea de negocio

La idea de negocio nació a partir de observar la rapidez con la que se prepara un té que viene envuelto en papel, por esa razón se pensó en el café ya que es un producto con alta demanda en Colombia y en otros países, por esa razón se creó coffe bag, el cual se destaca por ofrecer diversos sabores, además de utilizar un papel que es comestible el cual es hecho de instagel y glicerina que al momento de hacer contacto con el agua caliente este se disuelve sin dejar residuos, destacándose por ofrecer una preparación rápida y sencilla, lo que lo hace muy práctico para el consumidor.

Cuadro de descripción de la idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Es café envuelto en papel comestible, el cual viene acompañado con otros sabores, en ese sentido sería café con panela, miel, canela, limón y el café tradicional o sin azúcar.
¿Quién es el cliente potencial?	Los clientes potenciales la mayoría son personas adultas que estudian, trabajan o sencillamente les gusta disfrutar de una buena taza de café en casa, en la empresa, en reuniones o en cualquier otro lugar que implique compartir con otras personas.
¿Cuál es la necesidad?	La necesidad se observa al momento de preparar el café en las empresas ya que este se demora un poco, en cambio nuestro producto se destaca por tener una preparación rápida y sencilla además de que las personas del hogar no tienen variedad de sabor en el café, por esa razón este producto puede ser muy valioso para muchos.
¿Cómo?	Estableciendo nuestro tipo de café con ingredientes diversos e insumos como el papel comestible esto ayuda al medio ambiente, siendo eficiente y enfocado a que se encuentre como un producto eco amigable.
¿Por qué lo preferirían?	Es un producto netamente colombiano, nuestros clientes están apoyando la industria nacional, sin dejar atrás lo fácil de la preparación en el menor tiempo posible, le ofrece al paladar otro tipo de sabores y por otro lado nos ayudan a cuidar a minimizar el daño al medio ambiente siendo uno de las principales características de nuestro producto.

Modelo de negocio

Recursos y como puede ser sostenible: Los recursos centrados en el tema de personal es muy básico ya que no se requiere al inicio un personal grande, esto se va dando paulatinamente partiendo principalmente que la elaboración de este producto es sencilla, esto permitirá que mientras crezca el proyecto brinde una cavidad para adquirir personal.

Costo y precio

En este modelo de negocio se cuenta con 3 factores muy importantes que son:

- 1. Compra de café instantáneo.** En este se pueden realizar negociaciones con una distribuidora nacional la cual nos suministre el café, obteniéndolo más económico y de una gran calidad, un ejemplo de esto puede ser la empresa Glomar los cuales brindan una excelente calidad y servicio además de manejar en estos tiempos de pandemia todo el protocolo de bioseguridad.
- 2. Compra de insumos de papel comestible.** También conocido como instagel y glicerina, este se puede pedir en tarros los cuales alcanzan para poder realizar satisfactoriamente más de 40 empaques solubles.
- 3. Compra de palillos mezcladores y empaque reciclable.** se realizaría una negociación con los proveedores de palillos mezcladores y empaques 100% reciclables, los cuales están certificados para el contacto con alimentos.

Segmento. La idea de negocio va dirigida para esas personas que les gusta disfrutar de un buen café y que les guste experimentar diferentes sabores en su paladar ya sea personas independientes (Empresas) y en los hogares (Tiendas de barrio), también está dirigida para las grandes y pequeñas empresas las cuales les gusta consentir y piensan en el bienestar de sus empleados. Los clientes podrán solicitar el producto desde nuestra página web, para que no tengan que moverse de un lado a otro si no hacerlo desde la comodidad de su hogar o empresa.

Fidelidad. Las relaciones con los clientes las podemos generar con nuestra calidad, como todo en el mundo lo que más importa son las acciones que las palabras, ofreceremos un producto con altos estándares de calidad y que al momento de usarlo se den cuenta que es real y cómodo para ellos dependiendo la experiencia de agrado que generen en cada cliente, se puede crear una relación formal de proveedor y cliente para así empezar con un impacto positivo en este sector cafetero haciendo aumentar su rendimiento económico en el país.

Mecanismos de entrega. Las entregas se realizarán por la página web, donde encontrarán los números telefónicos de contacto a los cuales se pueden comunicar y hacer los pedidos, inicialmente en la ciudad de Bogotá, cada pedido será entregado por una transportadora de alimentos, dirigiéndose a donde el cliente lo requiera, los pagos se podrán realizar por medio de PSE, T.C o efectivo directamente a la transportadora.

Debe resolver problemas o satisfacer necesidades. El principal problema son las dudas que tienen los empleados de las empresas sobre el mantenimiento de grecas o sus estatus de limpieza, cubriendo la necesidad de querer disfrutar un café instantáneo en cualquier lugar y momento del día a día, brindando comodidad y tranquilidad.

Cadena. La prioridad es realizar alianzas con distribuidores de café instantáneo 100% colombiano para apoyar el comercio interno del país, además de convenios con Darnel la cual nos suministrara los empaques y mezcladores reciclables para que nuestro producto sea eco amigable y capte la atención de distintos grupos de clientes favoreciendo nuestro ingreso al mercado.

Ganancias esperadas. El modelo de negocio será rentable por lo que se brindará un servicio, el cual duplicará el valor de inversión inicial permitiendo que en una inversión de \$2.800.000 se convierta en \$1.000.000, esto se logra vendiendo cada uno de nuestros paquetes x20 unidades en un valor de \$15.000, considerando que por cada tanda de inversión saldrían 40 empaques aproximados por tal motivo descontando el valor de ingreso y duplicándolo para una futura doble inversión en el negocio tendríamos una ganancia óptima para seguir con el desarrollo de nuestro proyecto y ventas correspondientes.

Arquitectura del servicio. Para que nuestro modelo de negocio se pueda llevar a cabo es necesario contar con los recursos mencionados anteriormente y un personal inicial de 4 personas las cuales deben entender que no es un trabajo de tiempo completo mientras inicia, ya que se trabaja según la oferta y demanda, el producto es muy sencillo de elaborar.

Modelo de negocio escogido para página web

El modelo de negocio escogido es página web sería un modelo propio, pero basado en el modelo web peer to peer, venta por medio de la página web, aclarando que esto se va dando mientras el negocio va creciendo se compartirá la experiencia con terceros para la difusión y entrega de nuestros pedidos.

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Los clientes que captaremos serán primero, ofreciendo nuestros productos en la página web brindándoles promociones y descuentos para que accedan a la pagina web, la cual les suministrarán más información para conocer y adquirir nuestro producto, con esto generar el interés por conocerlo y probarlo.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerán a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Se consideraría un tema de mutuo acuerdo, hablado por medio del contacto un método directo y fácil de manejar siendo este una conversación en la página web brindando nuestro servicio al cliente.

Iniciando no se puede tener una plataforma robusta con seguridad y pagos en línea ya que antes de invertir en todo esto es necesario dar a conocer un producto en la página web y redes sociales e invertir en esto a ciegas es como tirar un arpón a un río y esperar coger un pez “Sin experiencia o habilidad el 99% de las veces fallaría”, por tal motivo lo mejor es iniciar con un modelo o estándar evolutivo el cual con el tiempo se vaya ampliando a la hora de su ejecución.

¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Como se mencionó anteriormente la venta se cerraría por una orden y facturación directamente en la página web, la cual sería entregada en las manos del cliente y este a su vez nos entregaría el dinero, todo esto ira cambiando y evolucionando según se valla explotando el gusto por el producto.

Innovación sostenible

	Agua	Energía	Materias primas	Emisiones	Residuos
<p>¿El producto tiene un eco diseño?</p>	<p>Para la producción de producto no se usa agua así que favorece el uso de esta misma.</p>	<p>En donde se elaborará el producto se instalarán bombillos ahorradores para contribuir con el uso de la energía.</p>	<p>Promueve el reciclaje y reduce contaminación en el planeta.</p>	<p>Las entregas se realizan en empresas de terceros.</p>	<p>Se reciclan el 100% de los empaques utilizados.</p>
<p>¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?</p>	<p>Utilización de grifos de ahorro de agua en oficinas o viviendas así reducir el consumo de agua.</p>		<p>El marketing es digital por tal motivo no se afectará el ambiente con residuos en cuanto a publicidad física, de igual forma el producto no llevara plástico, por motivo que se disolverán los sobres de café al contacto con el agua.</p>	<p>Las entregas se realizan por transportadora, pero se optará según la distancia usar Cicla.</p>	

Agua. En las oficinas donde se desarrollará el producto se implementarán grifos ahorradores de agua los cuales evitarán así el mal uso o desperdicio de este bien natural, así mismo en los baños los tanques tendrán dispositivos de ahorro.

Energía. En las oficinas donde se desarrolla el producto se instalarán lámparas o bombillos ahorradores los cuales contribuyen a la no contaminación y gasto innecesario de energía.

Materias primas. Nuestro producto se hace con empaques 100% reciclables además de que todo nuestro marketing es digital por tal motivo no es necesario el uso de publicidad física favoreciendo así la no generación de residuos inorgánicos y nuestro producto se disuelve totalmente en el agua, no produce ningún tipo de contaminación.

Emisiones. Las entregas se realizarían por medio de terceros por tal motivo es complicado controlar el tema de las no emisiones, pero se optará para que las entregas cercanas pueda realizarlas nuestro personal encargado en ciclo de esta manera, aunque sea un poco ayudando a reducir la capa de carbono en el mundo.

Residuos. El producto solo genera residuos 100% reciclables tanto en su elaboración como en su consumo.

Análisis del sector

El sector cafetero es un generador de ingresos a Colombia gigante, por ende, existe variedades y diversas empresas que su enfoque principal es el café, como lo son Starbucks, Juan Valdés, Oma, Tostao. Nuestra competencia es muy fuerte pero no se ofrece lo que nosotros ofrecemos, en la siguiente imagen se puede visualizar que no solamente es competencia nacional sino internacional.

Ilustración 2/Innovación sostenible



Imagen tomada de (Juan Valdez, 2018)

Variables Importantes para la idea de negocio.

Estrategia océano azul

Identifique quien es su competencia

La mayor competencia que se identifica son todas las empresas o negocios que ofrecen café en distintas variedades ya que a los consumidores les gusta experimentar distintos sabores en su paladar. Entre la competencia se puede destacar Juan Valdés, Oma, Tostao, Starbucks, estos negocios muy reconocidos tanto en Colombia como en otros países y por lo tanto es nuestra mayor competencia, por otro lado, están los cafés que se venden en papeletas y que son instantáneos.

Defina las variables importantes para su idea de negocio

La idea de negocio cuenta con una variabilidad significativa en el producto ya que el café no solo es instantáneo, sino que también cuenta con una envoltura comestible la cual se disuelve en el agua caliente, los mezcladores son reutilizables, siendo así eco amigable con el medio ambiente, además de contar con una variedad de sabores y por ende los clientes no solo probarán el tradicional café si no que tendrán la oportunidad de degustar en su paladar sabores como miel, canela, limón y panela.

Dele un valor de (1 a 5)

El valor que se le da a la idea de negocio es de 5, porque es un productor innovador que no se encuentra actualmente en el mercado, además porque es muy fácil y rápido de preparar.

Matriz RICE

Reducir	Incrementar
Azúcar Empaques de plástico	Materiales Eco amigables
Crear	Eliminar
Nuevos sabores Alianzas estratégicas	Envoltorio de plásticos Mezclador de plástico

Estrategias

Se evalúa de 1 a 5 siendo 1 el más bajo y 5 el más alto.	Calidad del producto corresponde al tipo de café utilizado y su forma de fabricación o proveedores Colombianos.	Producto eco amigable Filtros insoluble al contacto con líquido.	Precio de unidad y al por mayor.	Canales de distribución, cobros y medios de solicitud del producto. Empaques de plástico o biodegradable.	Tiempo de envío nacionales.	Diversos sabores integrados con el café.
Coffe bag, Sobres de café en bolsas biodegradables de diversos sabores.	5	5	5	4	4	5
Café Infusión. (Colombiano pero su materia prima es de costa rica).	1	1	4	3	3	2
Kolado caffè (Colombiano)	5	1	4	4	2	2
Estrategia	Crear alianzas con cafeteros colombiano apoyando la industria Nacional.	Incrementar eco amigable	Reducir precio para más accesibilidad	Aumentar Canales de distribución Eliminar Plásticos	Reducir tiempos de entregas	Crear diversos sabores para aumentar el target.

Análisis de porter

Poder de negociación con los clientes

Para nadie es un secreto que nos gusta los productos que se preparan en el menor tiempo posible, en este sentido la idea de negocio va dirigida a esa clase de personas, por esa razón el objetivo es ir agregando más sabores con la idea de que el cliente nos siga prefiriendo.

Poder de negociación con los proveedores

En el sector del café existen muchos proveedores lo que lo hace bastante competitivo, la estrategia es seguir ofreciendo un producto de calidad y variedad en los sabores, además de ofrecer precios asequibles donde sea rentable tanto para el consumidor como para la empresa.

Amenaza de productos sustitutos

La estrategia es ampliar el catálogo de sabores, con el fin de que los clientes tengan más opciones de escoger su preferido, cabe resaltar que seguiremos buscando la manera de ayudar al medio ambiente reduciendo en lo posible en uso de plásticos entre otros que le hacen daño a la naturaleza.

Amenaza de productos entrantes

Siempre va a existir la amenaza de que ingresen al mercado nuevos productos ya sean sustitutos o alternativos, por esa razón la estrategia que se tomaría ante esta posible amenaza es como se mencionó anteriormente seguir manteniendo la calidad del producto y más variedad de sabores e incluso hacer estrategias comerciales con otras empresas reconocidas, con el fin de captar nuevos clientes.

Rivalidad entre los competidores

En este caso la estrategia a utilizar es buscar alianzas estratégicas con otras organizaciones con el fin de ayudarnos a promocionar ambos productos tanto en de la otra empresa como el nuestro. Este tipo de alianzas es habitual verlos en el mercado y suele ser muy provechoso para ambos negocios.

Marketing Mix

Estrategias de producto para clientes

Las características que tiene Coffe Bag, son innovadoras, cuenta con un empaque totalmente ecológico, en este lleva sobres de café los cuales están conformados por materiales que se desintegran al contacto con el agua.

Núcleo. Los sobres de Coffe Bag están conformados por:

- ❖ **Instangel.** la cual es una gelatina sin sabor texturizada de origen animal, garantizando la flexibilidad y la textura, la función principal junto con la glicerina es desintegrarse al contacto con el agua.
- ❖ **Glicerina.** es un alcohol el cual es utilizado para remedios caseros, productos de la piel y alimentos, es seguro consumirlo para el ser humano. (Wikipedia, s.f.).
- ❖ **El café.** (Bebida) es una sustancia psicoactiva proveniente de una planta de café, siendo un producto con alta demanda a nivel mundial.

Aderezo como:

- ❖ La miel (Fluido dulce y viscoso producido por abejas)
- ❖ Canela (Especia de corteza interna del árbol de canela)
- ❖ Panela (Azúcar integral de caña)
- ❖ Limón (Fruta comestible de sabor ácido, proveniente de un árbol)
- ❖ Azúcar (Constituido por una molécula de fructosa y glucosa, proveniente de la caña de azúcar o la remolacha)

Calidad. Se medirá con la competencia con estándares de alto, medio y bajo, siendo Alto: Excelente, Medio: Regular y Bajo: Malo. De acuerdo a la tabla anterior se demuestra que la innovación de nuestro producto es alta en estándares de contenido de los materiales que utilizamos.

Envase. Se realizará con cajas de cartón corrugado reciclado, el cual es rápidamente degradado aproximadamente un año tarda en este proceso, por ende, lo escogimos nuestra imagen corporativa estará impresa, la tabla nutricional, instrucciones de uso.

Coffe bag	Medición	Competencia	Medición
Instangel	Alto	Plástico	Bajo
Aderezos	Alto	Sin aderezos	Bajo
Café	Alto	Café	Alto
Glicerina	Alto	Papel de bolsa de café (Termoplástico, madera y fibras vegetales).	Bajo



Ilustración 3/Marketing mix

De esta manera se daría a conocer el producto con su envase sellado para que los clientes disfruten de sus grandes beneficios.

Servicios. Se realizará alianzas con las empresas, domicilios con solicitud directa de la página web, obsequios a nuestros clientes potenciales, envío ágil, eficiente, efectivo y eficaz.

Portafolio

A promotional graphic for 'PORTAFOLIO DE PRODUCTOS'. The background is a vibrant, colorful splash of paint in shades of blue, purple, and orange. In the center is a circular logo with the text 'COFFE BAG' and 'EST. 1988'. To the left, there is a text box that says 'Cada caja por valor de \$ 15.000 sin costo de envío.' Below that is a WhatsApp icon and a text box with 'Contacto: 3214540696 Próximamente Pág. web'. To the right, there is a vertical list of four coffee bag products in white text on a dark background: 'Sobres de café sin azúcar (Caja x 20)', 'Sobre de café con limón (Caja x20)', 'Sobre de café con panela (Caja x 20)', and 'Sobre de café con miel (Caja x 20)'.

Ilustración 4/Marketing mix2

Estrategia de precio

Sumatoria de los insumos que se requieren

Café instantáneo x 1000g: \$ 20.000

Instagel x 1000g: \$ 65.000

Glicerina x 1000 ml: \$ 65.000

Palillos y empaques reciclables x 40: \$ 150.000

Hilo algodón reutilizable x 2 Metros: \$ 7.700

Etiqueta 1000 unidades: \$35.000

Total: \$ 342.700

Materias primas

Café 100% Colombiano 26gr	Glicerina 3 MI	Instangel	Hilo algodón 10 cm	Etiqueta	Aderezo 24 gr	Empaque x 20 unidades
\$ 13 pesos colombianos	\$ 4 pesos colombianos	\$ 4 pesos colombianos	\$ 38.5 pesos colombianos	\$ 35 pesos colombianos	\$ 440 pesos colombianos	\$ 10.690 +Mano de obra= \$ 15.000 pesos colombianos
Costo unitario					\$ 5.345	

La competencia tiene sus productos por valor entre 12.000 y \$13.500 (Kolado café caja) sin costo de envíos y (café infusión) entre \$12.000 y \$14.000 sin costo de envíos.

Por ende, tenemos el plus de los aderezos al café una forma nueva de disfrutar el café colombiano, existe una ganancia la cual se puede reingresar a la producción.

Estrategia de distribución

Se utilizará el canal de distribución de marketing directo por medio de la página web.



Ilustración 5/Marketing mix 3

Estrategia de comunicación

Se realizará publicidad en las redes sociales para captar más población, descuentos por la compra de dos o más productos daremos bonos en los diferentes comercios.

Cuadro marketing Mix.

Estrategia	Objetivo Smart	Como	Quien	Cuando	Donde	Valor
Producto	Utilizar el mejor café colombiano que de nuevas experiencias en los paladares de nuestros clientes con nuestra combinación de aderezos y café.	Buscando el mejor café de Colombia, realizando encuestas a nuestros clientes y por medio de demostraciones de varios tipos de café.	Nos apoyaremos de los cafeteros colombianos, directamente con nuestros campesinos de igual forma los aderezos los tendremos de nuestros campesinos.	Este proyecto lo realizaremos en el año 2022	En un local en Bogotá.	\$ 15.000 Cajas x 20
Precio	Ser el precio mas accesible en el mercado.	Minimizando costos, realizando un presupuesto viable.	Nos apoyaremos de los costos que se tiene en la producción.	Nos basaremos en la canasta familiar del 2022	Nacional e internacional.	
Promoción y comunicación	Aumentar las ventas del sitio web para el año 2023.	Por medio de la pág. Web realizando promociones y dando obsequios por compras.	Medios de prensa, radio, tv, Internet siendo este el principal.	Lo realizaremos en los mismos medios en el año 2022.	Local e internacional.	

Matriz de desarrollo de marca

Nombre de la idea:	Coffe bag	
Pasos	Objetivo	Resultados
Diagnostico del mercado	A. Identificación del sector	Tiendas de venta de café, cafeterías y otras marcas de café.
	B. Identificar marcas de competencia	Juan Valdez, Tostao, Coffee Starbucks, café Quindío y Oma.
	C. Soluciones principales y alternativas	Café con variedad de sabores, materiales amigables con el medio ambiente, fácil preparación.
	D. Tendencias del mercado	Café helado, café sostenible, consumo sostenible y café gourmet.
	E. Arquetipo de la marca	Creador y explorador.
Realidad psicológica de la marca	A. Percepción de las marca de las competencia	Sabores y innovadores.
	B. Identificar variables del neuromarketing	Aromas intensos y experiencias sensoriales.
Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	Comodidad, variedad de productos, buen servicio y calidad.
	B. Identificar Top heart	Amabilidad por parte de empleados y buen ambiente.
Realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Emociones, sensaciones, calidad, variedad de sabores y eco amigable.
Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de las redes sociales.	Pagina web e insgram

Marketing digital

Por parte de coffe bags decidimos preparar nuestra propia página web arriesgándonos a probar con herramientas propias, de tal manera nuestra página web fue desarrollada con herramientas HTML en la cual exhibimos nuestros productos de tal manera logramos dar nuestro conocimiento y nuestro estilo, a continuación se relacionan las imágenes de nuestra página y se envía un video de su funcionamiento.

Menú principal.

En este exhibiremos todos productos que manejamos además de brindar un menu desplegable con nuestros contactos y ciudades donde trabajamos esto es según nuestra perspectiva y puede estar sujeto a cambios en un ámbito más profesional



Ilustración 6/Marketing digital 1

Como se puede demostrar en la imagen es un estilo clásico rustico pero bastante elegante.

Página de todos los artículos.

A continuación les mostraremos las páginas de navegación con las cuales se cuenta nuestra página propia.

[Volver a página principal](#)

Cafe tradicional

Nuestro cafe tradicional es la especialidad de la casa ya que estos los llevamos haciendo por mas de 1 año es un cafe tan fino que se disuelve al contacto con agua caliente forrados en su sofisticado empaque de papel corrugado 100% reciclable:

- Los hacemos segun pedido y se mantienen frescos
- Nuestros Productos son naturales y no manejan quimicos incluso nuestros saborizantes son naturales
- Su pedido llega hermeticamente sellado ademas se trasportan en frío para evitar que se dañen



Te gusto este tipo de cafe y te gustaria realizar un pedido llena los siguientes datos y tomaremos tu pedido.

Nombre:

Apellido:

Telefono:

Cantidad en cajas:

[Enviar cotizacion](#)

Ilustración 7/Marketing digital 2

[Volver a página principal](#)

Cafe con panela o miel

El refinado sabor de estos dos tipos de cafes estremecera tus neuronas con su espectacular sabor con el dulce de la caña como la panela o la esencia misma de las abejas con su deliciosa miel:

- Cafe con panela el cual es muy conocido en las tierras del campo de los cuales sus clientes son mas exigentes en su nivel de dulzura
- Cafe con miel el cual es mas enfocado a la gente sofisticada que disfruta de una dulzura mas delicada



Te gustaria realizar tu pedido de Cafe llena los siguientes datos para ser atendido.

Que Cafe te gustaria llevar?.

Nombre:

Telefono:

Cantidad por caja:

- Cafe con panela.
- Cafe con miel.

[Enviar pedido](#)

Ilustración 8/Marketing digital 3



Ilustración 9/Marketing digital 4

Como se puede notar en las imágenes anteriores todas nuestras páginas son menús desplegables los cuales funcionan de manera independiente y todos cuentan con encuesta de solicitud de datos las cuales a futuro se pueden conectar con una base de datos o pedidos para lograr conciliar toda la información de nuestros clientes con tan solo unos cuantos clics.

Ejemplo gráfico.

Te gustaria realizar tu pedido de Cafe llena los siguientes datos para ser atendido.
Que Cafe te gustaria llevar?.
Nombre:
Telefono:
Cantidad por caja:
• **Cafe con panela.**
• **Cafe con miel.**

Ilustración 10/Marketing digital 5

A continuación se muestra al digitar la información como se cargarían los datos.

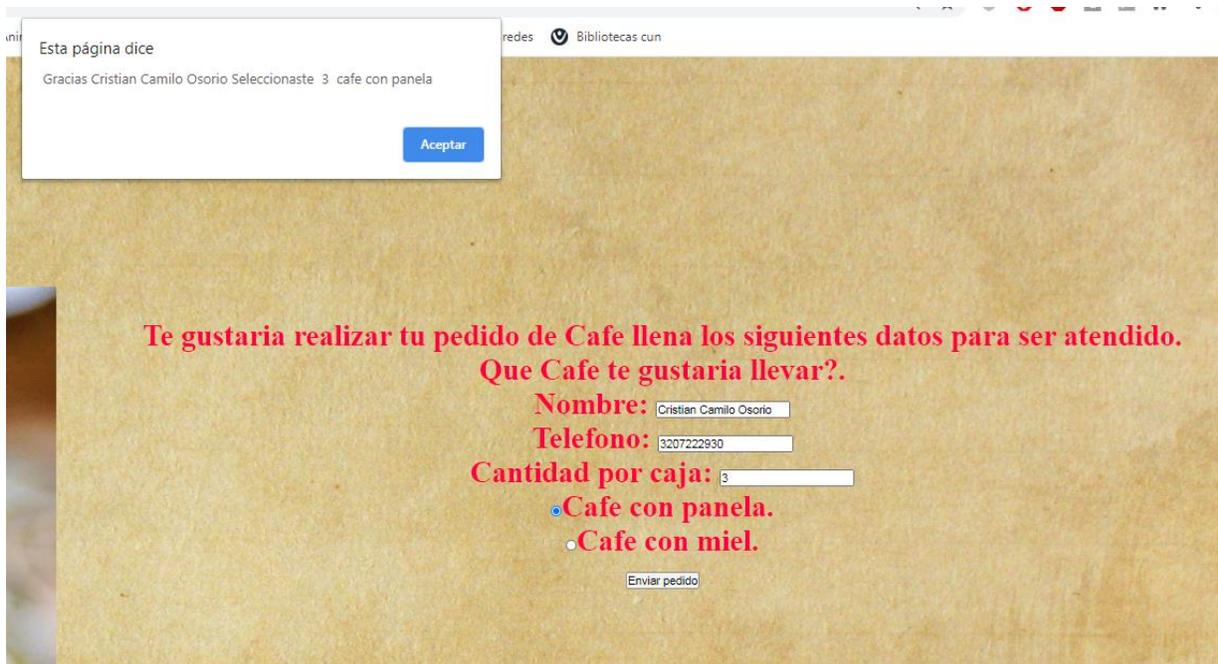


Ilustración 11/Marketing digital 6



Ilustración 12/Marketing digital 7

Además con nuestra página web igualmente se cargan nuestra página de Facebook profesional e la cual con solo un click las personas se pueden dirigir.

Estrategias de marketing digital

En esta nos enfocamos en la creación de la página web de Instagram empresarial el cual es un canal que abre las puertas para facilitar un comercio más efectivo y libre entre múltiples usuarios a esta se puede acceder con la url <https://www.instagram.com/coffebag1/?hl=es-la> la cual también se encuentra re direccionada en nuestra página web con tan solo un clic.



Ilustración 13/Estrategias marketing digital

De esta manera logramos completar un impacto de requerirlo así a nivel empresarial para empezar de manera óptima de desearlo con nuestro proyecto para una gran idea como la nuestra la cual como todo requiere irse puliendo poco a poco para lograr así tener un desempeño optimo y bien solidificado.

Métricas clave

Según el estudio de nuestra página de Instagram con las publicaciones realizadas las cuales constan de 2 publicaciones y un video podemos decir que el costo de nuestra publicidad con el tiempo invertido fue de un valor fijo de.

Valor publicidad: \$150.000 pesos colombianos.

Las estadísticas arrojadas por la página de Instagram constan de:

3 me gusta

26 seguidores

24 reproducciones del único video

Con estos números ya se puede realizar la estimación y las operaciones matemáticas solicitadas tanto del **CAV** como del **LTV**.

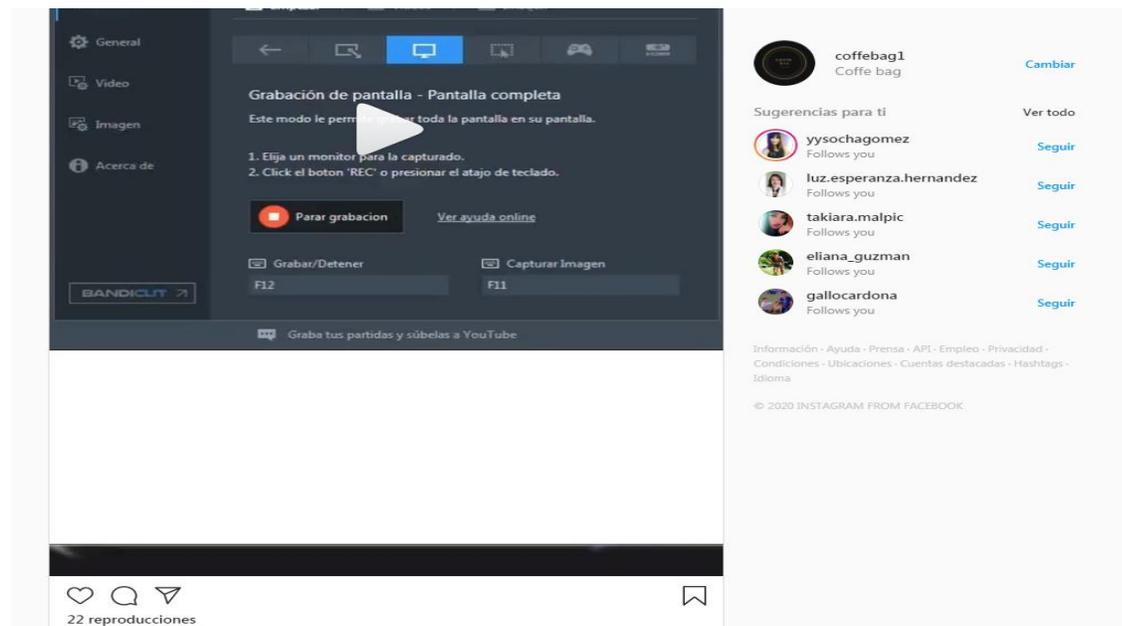
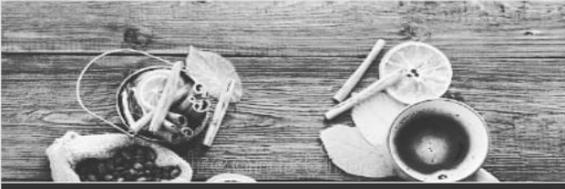


Ilustración 14/Métricas clave

CAFE CON MIEL O PANELA



Cafe con canela o limon



3 Me gusta
 coffebag1 Simplemente delicioso
 25 DE OCTUBRE

Añade un comentario... Publicar

coffebag1
 Coffe bag Cambiar

Sugerencias para ti Ver todo

- ysochagomez**
Follows you Seguir
- luz.esperanza.hernandez**
Follows you Seguir
- takiara.malpic**
Follows you Seguir
- eliana_guzman**
Follows you Seguir
- gallocardona**
Follows you Seguir

Información · Ayuda · Prensa · API · Empleo · Privacidad · Condiciones · Ubicaciones · Cuentas destacadas · Hashtags · Idioma

© 2020 INSTAGRAM FROM FACEBOOK

Ilustración 15/Métricas clave2



coffebag1 Editar perfil ⚙️

3 publicaciones **26 seguidores** 1 seguido

Coffe bag

El mejor café instantáneo que puedes probar con estilo coffe bag, con unos únicos sabores los cuales te llevaran a un mundo de experiencias.

PUBLICACIONES

IGTV

GUARDADAS

ETIQUETADAS

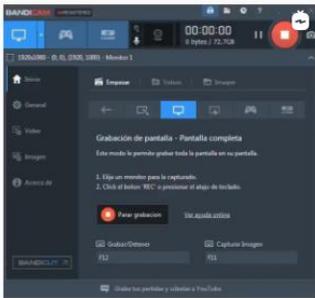


Ilustración 16/Metricas clave3

CAV (Customer Adquisition Cost).

Teniendo en cuenta lo anterior y lo explicado en la clase correspondiente se realiza la operación estipulada del costo de nuestra publicidad dividida en la cantidad de seguidores de reproducciones del video de nuestra página el cual se puede asimilar como un contacto.

$\$150.000/24 =$ Esto nos da un resultado de CAV de **6250**.

LVT(Life Time Value).

En el tema del LVT es un poco más complejo ya que al no tener una manera de vender un producto por este medio toca sacar una suposición de cuantos clientes me compraron, esta suposición será tomada de la cantidad de me gusta de la publicación, por tal motivo para lograr sacar esta medida realizaremos la división de las 3 publicaciones que nos salieron por un costo total de 150.000 teniendo esto claro al dividir el valor total de las publicaciones en 3 podemos sacar el valor individual aproximado de cada publicación y de esta manera con los me gusta de una publicación sacar esta operación.

$\$150.000/3 = \50.000 cada publicación.

\$50.000 de la publicidad dividido en las 3 compras asociadas con cada me gusta las 3 por un valor total de **\$45.000** ya que cada caja *20 tiene un costo de **\$15.000** por tal motivo con un promedio de 4 clientes por publicación estaríamos recuperando el valor invertido y de ahí en adelante se consideraría ganancia.

Estudio técnico

Ubicación o localización del proyecto.

Tamaño físico del proyecto:

Coffe bag, maneja un producto pequeño, el cual no ocupa un espacio muy grande, por ende, la ubicación de la fabricación se puede realizar en un local pequeño, porque los materiales y la maquinaria que utilizamos es pequeña, no se necesita de espacios grandes, de igual forma los costos que tendremos son menores, porque el área que se utilizara para fabricación, administración son acordes al producto que se producirá, no tendremos personal contratado por motivos que la microempresa hasta ahora está comenzando por ende no es necesario, a partir de que ya se vean más pedidos a la vista, las fuentes de abastecimiento los tenemos a nuestro alcance ya que la materia prima la podemos conseguir en cualquier cadena de almacenes, la ventaja es que en nuestra localización encontramos los consumidores primordiales que son las empresas y también las personas que viven en la localidad donde estaremos ubicados (centro de bogotá), tendremos acceso a parqueaderos, acceso a vías, fácil transporte, acceso a servicios públicos estaremos cerca a empresas financieras como lo son en centro internacional, donde encontramos oficinas donde el consumo de nuestro producto es altamente demandado..



Ilustración 17/Estudio técnico

El número de unidades que se pueden construir de nuestras bolsas de tinto instantáneo es aproximadamente en un día de 15 sobres por dos horas que hace referencia a producción en 60 sobres diarios ya que al secarse se demora aprox. 10 horas, esto multiplicado que se trabaje de lunes a viernes respetando festivos y fines de semana a la semana se realizan 300 sobres, las 8 horas legales, a los 21 días= 1 mes, sería un total de producción aproximado de 1.260 sobres cada día por sus 8 horas legales.

En cada caja de nuestro producto son 20 sobres lo que quiere decir que si se realiza mensualmente 1.260 sacaríamos a final del mes un total de 63 cajas de nuestro producto.

Si lo realizáramos con la proyección a 5 años contando de que anualmente se trabajan 252 días esto quiere decir que 1.260 días son trabajados durante 5 años, sería un total de producción de 75.600 sobres un total en cajas 3.780 por cinco años de producción, hay que tener presente que esperamos resultados en los dos primeros años esto quiere decir que la producción por la alta demanda subiría. Si cogéramos un año bisiesto quitando un día de producción, se produciría 75.540 en cajas 3.777.

Materias primas

Café 100% Colombiano 26gr	Glicerina 3 MI	Instangel	Hilo algodón 10 cm	Etiqueta	Aderezo 24 gr	Empaque x 20 unidades
\$ 13 pesos colombianos	\$ 4 pesos colombianos	\$ 4 pesos colombianos	\$ 38.5 pesos colombianos	\$ 35 pesos colombianos	\$ 440 pesos colombianos	\$ 10.690 +Mano de obra= \$ 15.000 pesos colombianos
Costo unitario						\$ 534.5

Plano de Coffe bag

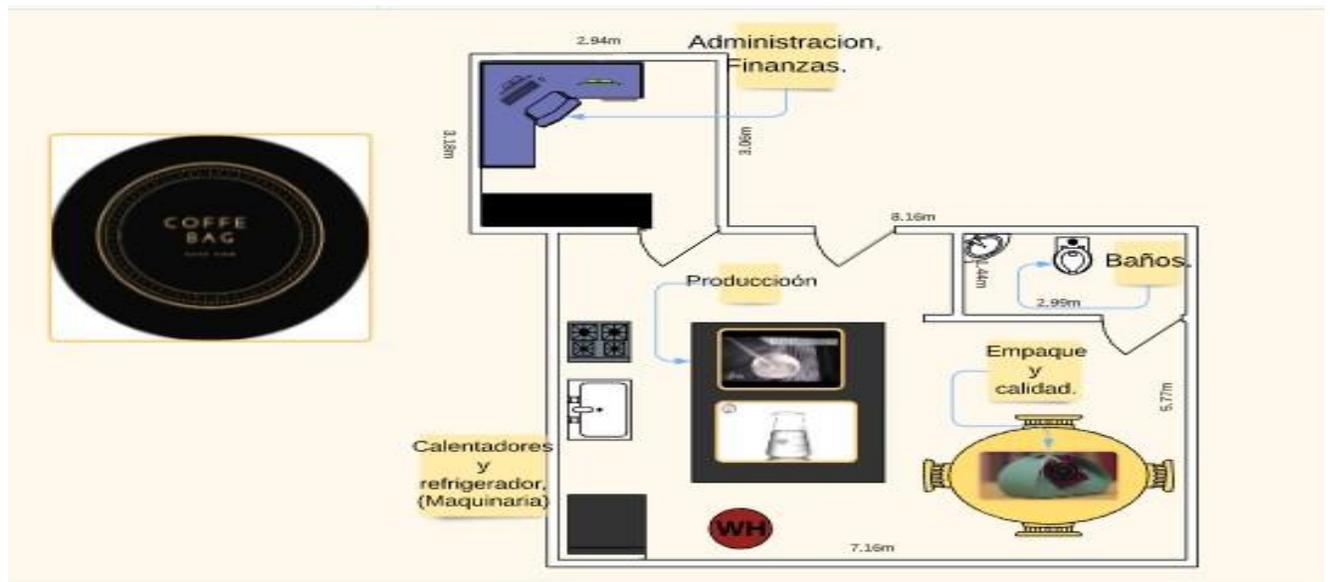


Ilustración 18/Estudio tecnico 2

Estimación tamaño óptimo.

1

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	lote	1	600.000	Certificación incontec
	Adecuación de áreas de operación (cuarto de maquina, porducción, empaque, bodega, inventario.. Etc)	3	500000	Estructura de un cuarto y un cuarto principal.
Maquinaria y Equipo	Estufa	1	375000	Capacidad 5,4 pies cubicos vida util entre 17 y 19 años.
	Nevecon	1	2000000	Capacidad Bruta 906L Neto de 695L vida util entre 8 y 17 años
	Microundas	2	658000	Capacidad (mAh) 0,8 pies cubicos/23 L vida util 10 años, dura entre 2500 y 3000 horas.
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa hp	1	2200000	Capacidad Memoria RAM 4 GB, velocidad del Procesador 1.2 GHz, velocidad maxima del procesador 3.4 GHz, Disco duro 1TB Vida util 5 años o mas
	Telefono IP	1	149000	Frecuencia 10/100 mbps, dos puertos uno entrada y otro de salida.
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	1	700000	Alto 80.4 cm Ancho 140 cm Profundidad 120cm espesor 22mm
	Mesa de empaque	1	350000	Alto 53 cm Ancho 1.20 cm Fondo 60 cm
	Silla ergonomica	1	170000	Capacidad resistencia 100 Kg
Otros (incluido herramientas)	Placas= moldes de aluminio 20 cm	10	109000	Capacidad 0,5 lb
	Pipeta plastica	10	10000	Capacidad 3ml
	Cucharas metalicas de medición	6	89900	6 tamaños convenientes
	Olla metalica	1	175000	Capacidad 78.5 Litros
	Carton	1.2m	168000	Capacidad 40 kilos
	Recipiente hermético	4	100000	Capacidad 400 ml
Gastos pre- operativos	Costitución	1	251500	Matricula persona jurídica, Formulario de registro mercantil y inscripcion de libros

2

Metodo de Escalación

	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	75.600 sobres anuales
	Capacidad anual	762.048.000 5 años
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (21 días)	12.700.800
	Horas de producción	604.800,0
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	
	Capacidad anual	
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (mensual)	
	Horas de producción	

IMPORTANTE

Tenga en cuenta la especificación técnica y unidades de producción establecidas para los equipos por el mercado y el condicionante de las NIIF. Adicionalmente es importante resaltar que para la estimación de la capacidad diseñada de producción la línea de tiempo es de 5 años.

Estudio técnico flujograma 2

Materias primas utilizadas en la elaboración del producto las cuales han sido mencionadas anteriormente.

Café instantáneo

Instagel

Glicerina

Palillos y empaques reciclables

Hilo algodón reutilizable

Etiquetas

Flujograma de elaboración del producto de manera técnica.

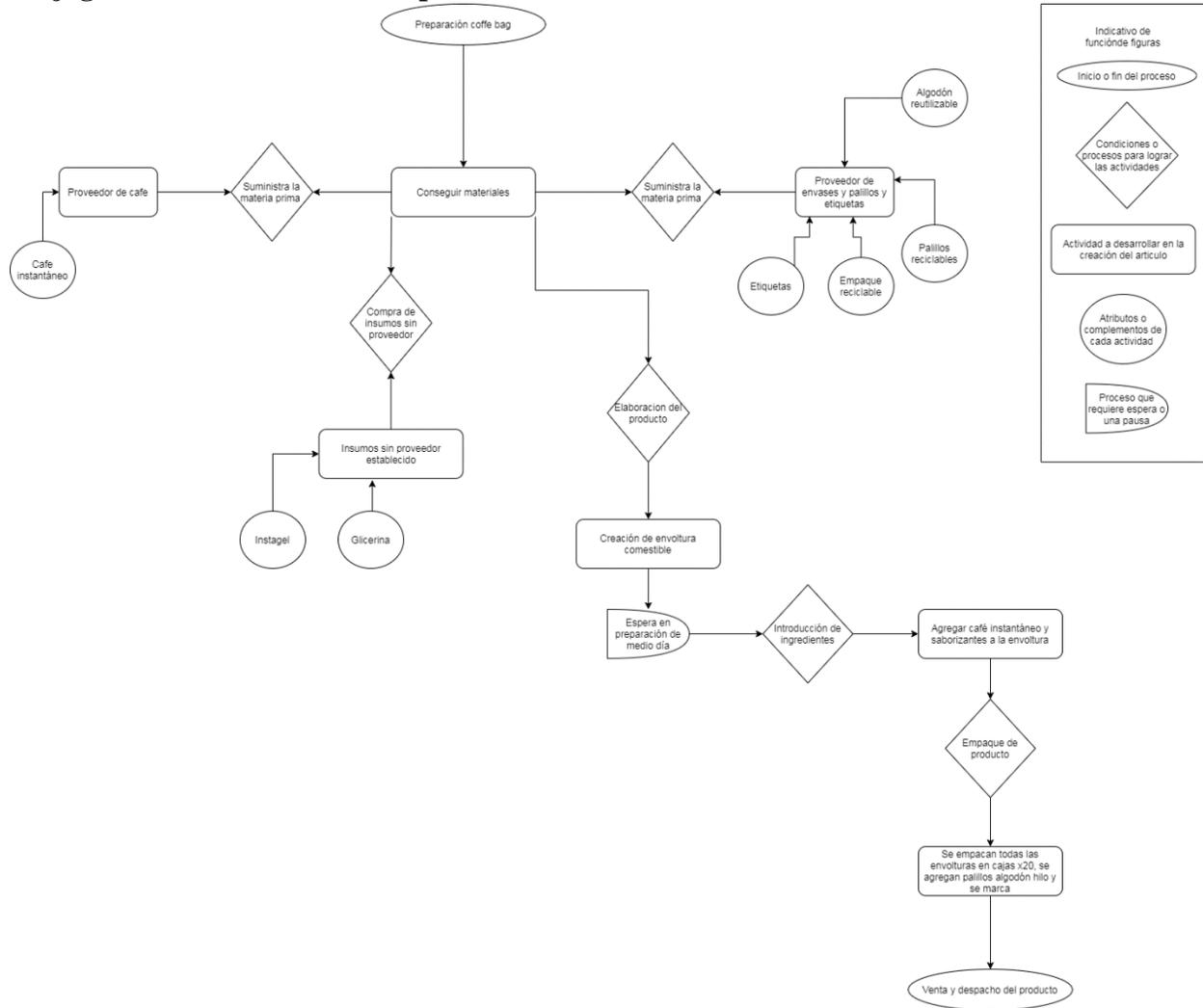


Ilustración 20/Flujo grama elaboración producto de manera técnica

Flujo grama ciclo de desarrollo de manera lineal.



Ilustración 21/Flujograma desarrollo de producto lineal

Tabla de requerimientos maquinaria y desarrollo.

Bien/servicio: Elaboracion de coffe bag										
Unidades a producir: 3 cajas x20 unidades de coffe bag										
Actividad del proceso	Tiempo estimado de la realizacio (minutos/ horas)	Cargos que participan e la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utiliza. Capacidad de produccion por maquina(cantidad de producto/ unidad de tiempo)	En esta se estima el tiempo de compra de insumos aunque en realidad es relevante por que para prepararlo ya se debe contar con ellos por tal motivo no se sumara al final					
Compra de insumos	72 horas	Encargado de pedir insumos	1	Computador para realizar pedido medida de tiempo 1 hora						
Preparacion de envolturas	10 horas	Preparador de envolturas e ingredientes y empaque	2	Se estima que en 10 horas se pueden realizar 60 envolturas se usa el horno, en el cual se invierte 30 minutos y nevera en la cual se invierten 8 horas de refrigeracion la otra hora y 30 minutos son de elaboracion de mezcla						
Adicion de ingredientes	2 horas	Preparador de envolturas e ingredientes y empaque	2	Se estima que en 2 horas se puede adicionar los ingredientes a 80 unidades de coffe bag en esta solo se utiliza mano de obra fisica nada de maquinaria						
Empaque del producto	30 minutos	Preparador de envolturas e ingredientes y empaque	2	Se estima que en 30 minutos se puede empacar 3 cajas de coffe bag en esta fase solo se utiliza mano de obra						
Total	12:30(doce horas y 30 minutos)	Preparador de envolturas e ingredientes y empaque	2	Maquinaria utilizada horno, nevera y mano de obra						

Estudio técnico 3 ficha del producto

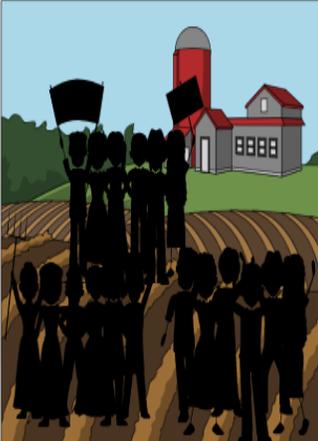
	COFFE BAG
CODIGO 770481552563	VERSION 01
FECHA 11/11/2020	
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)	
Caja sobres de coffe bag	
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE	
Café instantaeo 40mg	
Sobre de instagel 30mg	
Glicerina 5ml en preparacion	
Esencia de fruta correspondiente, miel o canela 15mg	
C. PRESENTACIONES COMERCIALES	
1 paquete x20 unidades	
D. TIPO DE ENVASE	
Caja de carton	
E. MATERIAL DE ENVASE	
Carton 100% reciclable	
F. CONDICIONES DE CONSERVACION	
Mantenganse en un lugar fresco y seco el cual no supere los 15°C	
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)	
Producto artesanal a base de café 100% natural elaborado a mano con todos los estadares de seguridad e higiene correspondientes, sin conservantes y con productos que no son dañinos para el medio ambiente.	
H. VIDA UTIL ESTIMADA	
3 meses de vecimiento a partir de la fecha de fabricacion o lote.	
I. PORCION RECOMENDADA	
1 unidad de coffe bag equivale a una tase de café de 300ml de agua caliente o e su defecto de agua de panela	
J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO	
Producto elaborado por personal capacitado y en optimas condiciones de higiene.	
	
K. GRUPO POBLACIONAL	
Producto dirigido a todo tipo de publico mayor de 15 años, no es recomendable para personas sensibles a la cafeina, las mujeres en embarazo no deben consumir el producto, o consumir con alcohol.	
Firma del responsable del producto:	JEFE DE PRODUCCION
Nombre del Responsable del producto	Cristian Camilo Osorio
Firma:	_____

Ilustración 22/Ficha del producto

Producto mínimo viable

Coffe Bag (Edit Title) by 065a21b1

Updated: 11/11/2020

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
			
<p>Las horas sin un buen café con aderezos son eternas. Coffe Bag un gran producto para que el paladar de las personas que se encuentran en sus trabajos y viviendas lo degusten sin disgusto de su procedencia por que no se necesita de grecas que generan algo de incomformidad y poco deseo de realizarse un café en estas maquinas, solo con agua caliente y el sobre de Coffe Bag se disfrutara.</p>	<p>Nuestro publico objetivo son personas adulez temprana 18-40 años, adulez media 40-65 años y adulez tardía 65 años en adelante.</p>	<p>Con innovación y nuevos productos en el mercado y el de COFFE BAG genera comodidad, calidad y disminución en tiempo con mayor satisfacción. Coffe Bag tiene apoyar a los productos nacionales y por supuesto a nuestros cafeteros.</p>	<p>El primer paso es impactar en el mercado, así ser reconocidos por nuestra innovación y alta calidad de nuestro producto, generando ganancias y contribuyendo a los productos nacionales.</p>

Create your own at Storyboard That

Ilustración 23/Producto mínimo viable

En este link podrá encontrar el storyboard.

<https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/065a21b1/corp-private/coffe-bag2>

Bibliografía

Laura, C. (2019). Por qué deberías decir ‘no’ a las bolsitas de té.

<https://www.lavanguardia.com/comer/tendencias/20191022/471142794716/por-que-deberias-decir-no-a-las-bolsitas-de-te.html>.

Epackaging. (2012). Desarrollan sobres de azúcar 100% biodegradables.

<http://www.packaging.enfasis.com/notas/21592-desarrollan-sobres-azucar-100-biodegradables>

(Clinica juridica de medio ambiente de la Universidad de los Andes. , 2019).

ComoTeca. (2016). Como se hace el papel comestible. <https://youtu.be/0VuWSP0NUwc>

<https://koladocaffe.com/faq/>.

Pymes El Financiero. (2017). Café Infusión: la pyme que vende café en bolsitas de té.

<https://www.elfinancierocr.com/pymes/caf%C3%A9-infusi%C3%B3n-la-pyme-que-vende-caf%C3%A9-en-bolsitas-de-te/SERXUZYCNRFDFBEJS67RRHRMIY/story/>.

Mercado libre. (S, f). Infusión de café.

<https://listado.mercadolibre.com.mx/despensa/infusion-de-caffe#!messageGeolocation>

<https://www.coopedota.com/>.

Mercado libre. (S, f). Bobina Hilo Para Costura - Modistería Paquete X 10 Und.

<https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-501505790-bobina-hilo-para-costura-modisteria-paquete-x-10-und->

[_JM?matt_tool=60808864&matt_word&gclid=EAiaIQobChMIup_Ai9zm6wIV9cuGCh2ZYQRtEAQYASABEgKorPD_BwE&quantity=1](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-501505790-bobina-hilo-para-costura-modisteria-paquete-x-10-und-_JM?matt_tool=60808864&matt_word&gclid=EAiaIQobChMIup_Ai9zm6wIV9cuGCh2ZYQRtEAQYASABEgKorPD_BwE&quantity=1).

Darnel. (S, f). Mezcladores. <http://co.darnelgroup.com/categoria-productos/mezcladores/>.

Gracia, E. (2019) Las tendencias de café de 2020: todo lo que podemos esperar.

<http://www.mimundo.philips.es/las-tendencias-de-cafe-de-2020-todo-lo-que-podemos-esperar/>.