

Tercer avance creación de empresas

Presentado por: Nicolás Andrés Florez Calderón

Para: Jhon Alexander González

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior

16 – 11 – 2020

¿Cuál es el producto o servicio?

Jugo con frutos rojos agregándole como principal componente el agraz.

Nuestro ingrediente innovador es el **agraz** debido a que en muchos lugares es poco utilizado porque no conocen los componentes curativos que tiene el mismo, y lo que nosotros queremos hacer es que las personas empiecen a conocerlo por el jugo que venderemos y empiecen a notar las mejoras en su salud.

Quién es el cliente potencial?

Las personas que crean o necesiten mejorar su sistema inmunológico.

¿Cuál es la necesidad?

La necesidad es hacer que las personas al tomar este jugo sientan una mejoría de salud y además el producto va a ser refrescante, 100% natural y no va a tener ningún efecto secundario.

¿Cómo?

Será de manera virtual en la cual pueden modificar el tamaño que desee del producto,

el pago será contra entrega o por medio de pago electrónico.

al hablar de que realizaremos nuestras ventas por medio electrónico se debe a que estamos creando una app, que tendrá el nombre de la empresa Vaniagraz en la cual se encontraran los tamaños con su debida cantidad, y los pasos para poder realizar la compra.

¿Por qué lo preferirán?

Brindaremos un muy buen servicio con una gran eficiencia y en cuanto al producto, tendrá una excelente calidad para el beneficio del cliente.

Modelo de Negocio

¿Cómo puede ser sostenible?

-La fruta se puede conseguir al por mayor por un precio exequible el cual nos va a generar un balance adecuado para la sostenibilidad de la empresa.

¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?

Al hacer sus pedidos se les dejara un correo electrónico agradeciéndoles su compra y su

fidelidad y se les dará una tarjeta virtual que se llenara según vayan realizando su compra al llegar a la compra número 5 se les suministrará un vaso gratis de nuestro producto.

¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar?

Lo más conveniente es hacer una alianza con un fruver que maneje mercancía de calidad y me brinde un precio cómodo que no afecte en lo económico a mi empresa y que sea confiable para obtener cada 8 días la fruta requerida.

¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

Cada 8 días estaría invirtiendo = \$30.000
 costo de fresas (unidad \$3000) se compran dos paquetes por día (también de uva)
 - Uva \$30.000 (\$3000 unidad)
 - Agraz unidad \$ 4.500 precio, semanal = 36.000
 -Bolsa de agua: \$10.500

Total: \$106.500

Precio producto

Vaso pequeño: \$5.000

Vaso grande: \$10.000

¿Cómo se entrega la propuesta de valor?

Haciendo las estadísticas respectivas se puede hacer una muy buena publicidad que se pueden llevar a cabo por medio de redes sociales o páginas de publicidad.

¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?

Al día aproximadamente se venden 5 vasos pequeños y 2 grandes esto semanalmente daría : \$45.000

Semanalmente: \$225.000

Ganancias semanalmente: \$118.500

¿Quiénes son los clientes?

Nuestros clientes más objetivos son todo tipo de personas que no estén pasando por un buen momento con su salud, y también para aquellas que necesiten mejorar su sistema inmunológico.

¿Cuál es la propuesta de valor?

La necesidad es hacer que las personas al tomar este jugo sientan una mejoría de salud y además el producto va a ser refrescante, 100% natural y no va a tener ningún efecto secundario.

¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?

Los recursos necesarios son:

- Licuadora industrial para hielo
- Vasos biodegradables
- Guantes
- Tapabocas
- Cuchillo
- Hielo- Agua brisa Coca-Cola

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

De una manera muy fácil ya que tendrá además que no tendrá complicaciones para las personas que no sepan utilizar muy bien los medios electrónicos serán dos opciones, escoger y pagar.

¿Cómo y que alternativas ofrecerá a los

clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Se va a crear un sitio web y aplicación exclusiva para los clientes para que puedan realizar su compra de una manera directa o utilizando mensaje exclusivo de la página.

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

El pago será contra entrega o por medio de pago electrónico, entre estos estaría, nequi, Bancolombia, daviplata.

Innovación sostenible

AMBIENTAL

En cuanto al producto o servicio si tiene un eco diseño debido a que los vasos en que se venderá el producto son biodegradables, de esta manera no estará afectando de una manera negativa el entorno en el que se vive puesto a que esto vaso se podrá utilizar las veces que sean necesarias sin necesidad de tirarla y comprar otro, como sucede con el plástico.

AGUA

Se utilizaran cantidades de agua debido a que la materia prima principal del producto es a base de esta.

ENERGIA

Es necesaria la energía para la empresa, debida a que es diseñada para manejarse vía internet y esto requiere de un computador las 24 horas del día, teniendo en cuenta los demás electrodomésticos que se deberán utilizar como los son: licuadora y nevera.

MATERIAS PRIMAS

No se reduce los insumos por lo que el producto requiere de ellos. Es un producto 100% natural por lo tanto no contiene ninguna clase de químicos y sus vasos son biodegradables.

RESIDUOS

Los vasos en los cuales se entregara el producto gracias a su material amistoso con el ambiente no causaran efectos negativos en el entorno.

Marketing

En el momento hemos estado realizando la

página en la cual se va a subir el producto, y se la hemos mostrado a distintos tipos de público lo cual ha arrojado un impacto positivo.

Forma de entrega

Si hablamos de cómo será la venta contra entrega se manejara por medio de transporte el cual será únicamente la motocicleta. Manejaremos constantemente las redes sociales.

PORTAFOLIO

Vaniagraz es una micro-empresa que está conformada por dos personas, el jefe y su manager los cuales están capacitados para brindarles el mejor servicio con todos los protocolos de bioseguridad.

Estamos comprometidos con ayudarles a mejorar su salud para que lleve un mejor estilo de vida.

Misión

Mejorar la salud de todos nuestros clientes, solucionar enfermedades que padezcan o llegarlas a prevenir. Poder ofrecer a un

mediano plazo trabajo a las personas que lo necesiten, pero claro está al principio se llevara a cabo una prueba para ver si es la adecuada para el puesto vacante.

Visión

Ser distinguido a nivel nacional por ayudar el medio ambiente, por dar un buen servicio, un ambiente laboral sano y que se vea representada la calidad del producto.

Objetivo

Al llegar al éxito lo que se desea hacer es dar capacitaciones para formar personas que quieran emprender un nuevo negocio con cualidades similares a Vaniagraz, enseñando todas las estrategias utilizadas para alcanzar lo que ellos quieren y que sea una empresa moderna adaptándose a las nuevas tecnologías.

Estrategias de precios

Cada 8 días estaría invirtiendo \$30.000 costo de fresas (unidad \$3000) se compran dos paquetes por día (también de uva)

- Uva \$30.000 (3000 unidad)

-Agraz unidad \$4.500 precio, semanal:
\$36.000

-Bolsa de agua: \$10.500

Total: \$106.500

Precio producto

-Vaso pequeño: \$5.000

-Vaso grande: \$10.000

Al día aproximadamente se venden 5 vasos pequeños y 2 grandes esto semanalmente daría: \$45.000

Semanalmente: \$225.000

Ganancias semanalmente: \$118.500

Estrategia de distribución

Para comercializar nuestro producto utilizaremos el domicilio básico (moto) y a nivel nacional por medio de la empresa "Envía" beneficiando a nuestros clientes para que llegue el jugo hasta la puerta de su casa.

Estrategia de comunicación Marketing

Va a ser una estrategia directa ya que no habrá convenios con ninguna empresa ni con relacionistas públicos. Manejaremos nuestro marketing por medio de las redes sociales,

página web y aplicación móvil (App).

Diagnóstico del mercado

-Al ser una empresa totalmente nueva la participación de nuestra marca será baja y a pesar de que esto sea un crecimiento lento, nuestra estrategia siempre será la adaptación para salir adelante.

-Estamos 100% verificados y seguros que nuestro producto sirve para Mejorar la salud de todos nuestros clientes, solucionar enfermedades e incluso llegarlas a prevenir.

-Queremos llegarle a la gente que padezca enfermedades o tenga bajas las defesas. Actualmente existen muchas enfermedades y virus que podemos evitar reforzando nuestro sistema inmunológico y eso es lo que hace nuestro producto.

Segmentación de mercado

Realizamos una segmentación del mercado, contando con estadísticas de las personas que sufren de asma o que se

tienden a enfermar muy rápido y nos arrojaron cifras elevadas de esta manera, los clientes potenciales son aquellos que quieran adquirir un tratamiento que solo les traerá beneficios en su salud, mejorando contantemente gracias a nuestro jugo con agraz y además ellos pueden tener un contacto directo con la empresa para que tengan su guía adecuada e incluso darle consejos para que el procedimiento sea más eficaz.

Realidad psicológica

Lo que queremos transmitirles a nuestros clientes siempre será confianza en nuestro producto, responsabilidad, cumpliendo además con todos los protocolos que se deben llevar a cabo y transmitir que queremos siempre lo mejor para ellos beneficiándolos en lo que más podamos principalmente en su salud.

También nos queremos destacar más que las diferentes marcas por el compromiso que vamos a tener frente a cualquier

circunstancia, no se puede sacar nunca la calidad de lo que hacemos y brindaremos.

Sabemos que no es fácil llegarle a todo el mundo, pero con un buen marketing y manejo de publicidad podremos llegarle más fácil a cualquier tipo de público

Esperamos hacer un gran esfuerzo para que nuestra publicidad también sean nuestros clientes que al adquirirlo lo mencionen y recomienden a las demás personas no solo refiriéndonos al sabor sino a los beneficios que le traiga a cada uno de ellos.

La principal función como empresa es tener una personalidad única que siempre este por encima de nuestra competencia y que nos vean como una marca innovadora y única.

Posicionamiento

El mejor atributo de nuestra marca es la calidad y la forma de comunicarnos con las personas, responsabilidad, honestidad y

además de esto una de la más importante responsabilidad.

Las competencias directas al ser empresas con más experiencia y tiempo en el mercado se descuidan al tener un poco de conocimiento y lo que haremos es reforzarnos internamente para sobresalir sin importar nuestra competitividad.

Las estrategias que tendremos es no bajar nunca la guardia si los clientes tienen quejas siempre mejoraremos en lo posible para que ellos tengan en cuenta que trabajamos principalmente para ellos y llenarlos de beneficios.

Nuestra publicidad será nuestro fuerte ya que destacaremos todo lo que tenemos para ofrecer que será un buen producto con excelente calidad, pondremos clientes reales que se refieran al sabor del producto y a los beneficios que les generamos, solo haremos publicidad con hechos reales.

Estrategia de comunicación

-Venta Personal

Nos centraremos en dar pruebas a quienes estén interesados en acceder al jugo, al iniciar además de usar las redes sociales usaremos la voz a voz para que sea más fácil llegarles a las personas que no tengan dichos electrodomésticos.

-Promoción de Ventas

Tendremos rebajas e incluso 2x1 para incentivar a la gente además de esto lo que no puede faltar: premios, descuentos, cupones y demostraciones

-Relaciones Públicas

Nos concentramos en que los rumores que corran por ahí sean desmentidos al instante por un fuerte convenio que tendremos con los medios de comunicaciones reconocidos a nivel regional 100% confiables y fuentes de total credibilidad, que no se creen imágenes malas con las distintas empresas las cuales también

nos traerían beneficios si llegamos a tener unas relaciones positivas.

Realidad material

Vaniagraz encierra lo que hacemos el jugo de agraz con las iniciales de los fundadores de la empresa, queremos llegar a ser una marca tan reconocida que con solo escuchar el nombre además de llamar la atención sea tema de conversación creando una imagen en sus mentes de lo que les brindamos a diario con mucho empeño y nos recomienden al instante.

Matriz Eric

Eliminar:

Se van a eliminar todos los componentes químicos que traen muchos jugos que suponen ayudar a la salud, y lo que haremos es trabajar solo con frutas 100% natural. Y se eliminara el uso de plásticos en los que normalmente venden los jugos, puesto que nosotros trabajaremos con vasos biodegradables.

Reducir:

Lo que se pretende reducir es las

enfermedades que tienen el sistema inmunológico o las personas que tienden a enfermarse muy rápido.

Incrementar:

Jugos de calidad y con un valor accesible a las personas.

Un mejor trato de atención al cliente

Crear:

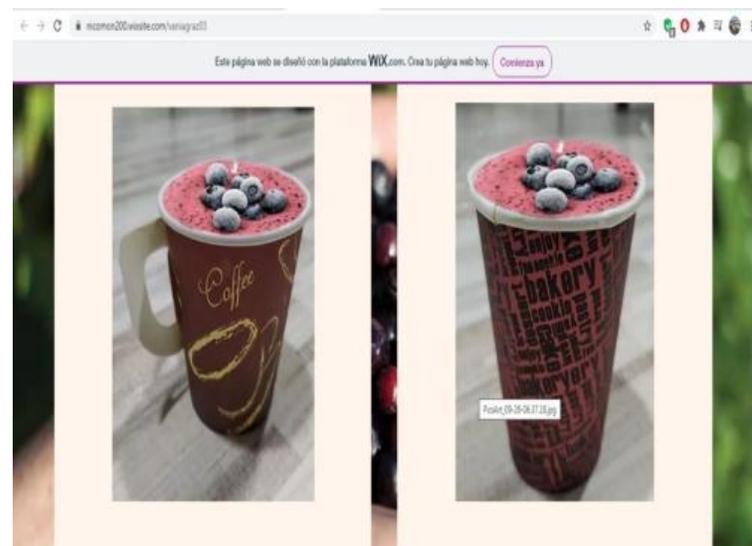
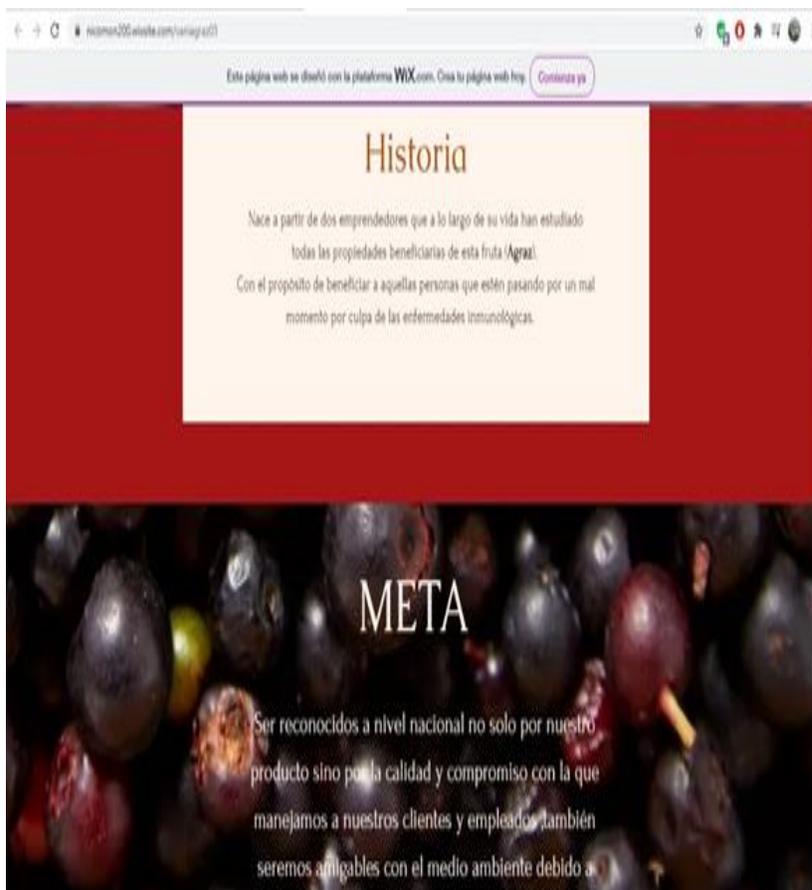
Fácil acceso a la compra
 convenio con personas de fruver que vendan fruta de calidad.

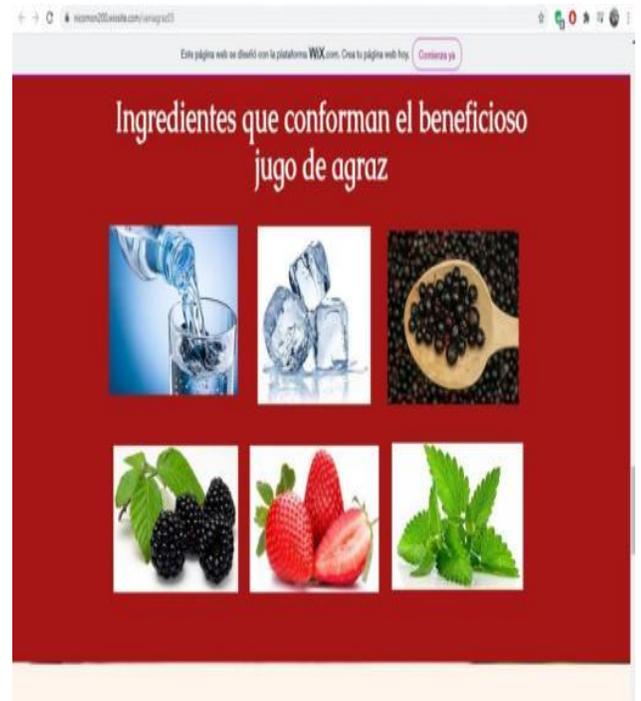
Estrategia

- Página llamativa
- Precios
- Imágenes del producto
- Ingredientes
- Comentarios (queja o reclamos)

Si desea conocer la página WIX copie y pegue el siguiente enlace:

<https://nicomon200.wixsite.com/vaniagraz03>





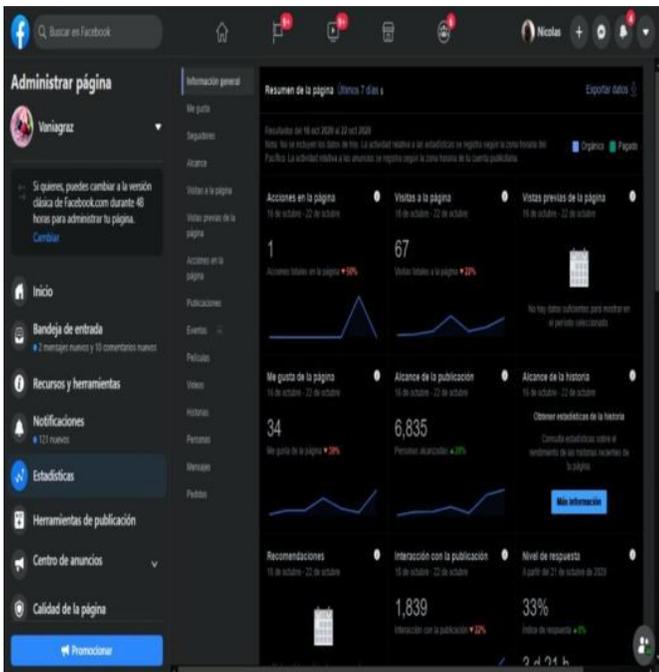
encuentran establecimientos de jugos ahí, en sitio se encontrara una parte que sea el de la cocina, en la que estará ahí la nevera, la licuadora y el stand en el cual se colocaran los vasos y las herramientas necesarias para realizar el jugo, por otro lado se establecerán los equipos de comunicación como lo son los computadores, y el área para los baños de personal.

Maquinaria y equipo

Para la maquinaria vamos a contar con un nevecon por la alta cantidad de insumos que vamos a mantener y que esta se encuentre bien distribuida para que no se dañe, se dará utilidad de dos licuadoras que sean de un muy buen rendimiento y que su material no se dañe rápidamente, y se mantendrá puesto en las horas de trabajo el correspondiente delantal, guantes, cabello recogido, y la mascarilla.

- La cantidad del nevecon es 1(una) y su precio: \$2.974.900

- Cantidad de licuadoras 2 (dos) y su precio: \$259.000 por 2 = a un precio total de:



Aun no se maneja Instagram por lo tanto por medio de Facebook hicimos un sorteo el cual nos arrojó las siguientes estadísticas.

INSTALACIONES

Infraestructura

Para nuestra infraestructura vamos a utilizar un local de un primer piso que sea de un tamaño mediano, y se encontrara establecido en el jordan novena etapa (Ibagué) puesto que es un lugar central y con una gran estrategia de mercado dado que no se

\$518.000

- Delantal 2 unidades precio de \$20.000

- Caja de tapabocas cantidad 1 su precio es:
\$10.000

-Caja de guantes cantidad 1 por un precio
de: \$32.000

Equipo de comunicación y computación

Debido a que nuestra empresa se maneja de una manera virtual, la comunicación va a ser por medio de computación

Se manejaran dos computadores, los cuales no adquirirán un precio debido a que son computadores que ya se tienen y se darán a disponibilidad para la empresa.

Muebles o sillas

Debido a que estarán dos personas atendiendo los clientes por medio del computador se les ofrecerá dos sillas acolchonadas para su comodidad

- Cantidad de sillas serán dos se comprara el pack de dos sillas por un valor de: \$250.000

Herramientas

Se necesitaran dos cuchillos el valor es de 10.000 cada uno para un total de \$20.000.

Dos coladores por un precio de \$5.000 cada uno para un total de \$10.000.

Dos cuchareros por un precio de \$12.000 la unidad, para un valor total de \$24.000.

¿para el funcionamiento del negocio es necesario un lugar físico de operación?

Completamente sí, porque así sean ventas virtuales de algún lugar debe salir los insumos que uno está vendiendo, esto es para absolutamente todo tipo de negocio porque es allí donde se tendrán los materiales para trabajar e igualmente atender.

Inversión

Como es un establecimiento nuevo y para empezar recolectando todos los precios de lo anteriormente ya nombrado que se necesita, para empezar se debe invertir una totalidad de : \$4.110.900

En el siguiente link se deja el StoryBoard, para poder verlo copiar y pegar

https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/nicolas_florez/corp-private/jug-agraz-empresa-vaniagraz

Creación de plano para poder ver copiar

y pegar el siguiente link:

<https://lucid.app/invitations/accept/61318695>

[-6360-44ed-a2b9-afa1e5028976](https://lucid.app/invitations/accept/61318695-6360-44ed-a2b9-afa1e5028976)