



Desayuno V&R

Inicia Deleitando Tu Paladar

Rodrigo Sánchez Villanueva

Opción de Grado I

Grupo: 10119

Administración de Empresas

Bogotá, 09 de Noviembre de 2017.

Introducción.

Es una compañía que tiene como finalidad la mejora al servicio de un desayuno sorpresa, el cual se enfoca principalmente en personas que tienen enfermedades silenciosas y que no pueden disfrutar de un alimento pensando que les puede causar daño en su salud.

1. Identificación de la Idea de Negocio

1.1. Descripción del Negocio.

Esta idea de negocio tiene como finalidad mejorar el servicio de un desayuno sorpresa y saludable, está enfocada principalmente en las personas que padecen de enfermedades silenciosas como el estrés, cáncer, anemia, hipertensión, diabetes, hepatitis entre otras, este mejora nace de la necesidad que las personas con este tipo de enfermedades puedan disfrutar de una desayuno saludable y sin el temor que estos alimentos los puedan afectar en su tratamiento, al contrario lo que se desea es que cada consumidor se sienta a gusto y reciba los nutrientes necesarios para su cuerpo.

1.2. Problema a Desarrollar.

Mi desayuno sorpresa ayuda combatir la falta de vitaminas, proteínas y carbohidratos que el cuerpo necesita, aún más después de un tratamiento para una enfermedad silenciosa.

1.3. Oportunidad de Negocio.

Se basa en mejorar el estado anímico y de salud de aquellas personas que padecen enfermedades silenciosas, y con esta creación de empresa permitirá la oportunidad de generar ofertas de empleo e ingresos a los colaboradores que trabajan con nosotros.

1.4. Clase de Producto que Genera la Idea de Negocio.

Mi idea de negocio está compuesta por frutas, verduras, carbohidratos, proteínas y todo aquello que haga bien a su salud.

1.5. Sector Económico al que Pertenece mi Idea de Negocio.

Sector Primario o Agropecuario.

a) Mi producto proviene de la agricultura nacional como las frutas, verduras y hortalizas.

Sector Terciario.

a). Mi producto se comercializará a los clientes que deseen hacer uso de un desayuno sorpresa.

1.6. Descripción del Producto o Servicio.

El desayuno sorpresa está especialmente diseñado para personas que tienen enfermedades silenciosas y a personas del común, se compone de ingredientes que el cliente puede escoger para su disfrute y a su vez va atado a una información de los productos que desea consumir (propiedades, beneficios).

1.7. Justificación de la Idea de Negocio.

Esta idea surge debido a que la gran mayoría de personas que son diagnosticadas con enfermedades silenciosas, adicional al tratamiento, limitan el consumo de alimentos que puede afectar o alterar el organismo y aumentar la enfermedad.

1.8. Antecedentes de la Idea de Negocio.

Existen empresas dedicadas a realizar desayunos sorpresa, pero no enfocadas a personas con enfermedades silenciosas, ya que en el momento no se tiene conocimiento de que alimentos se pueden consumir dependiendo de su enfermedad.

1.9. Objetivo de la Idea de Negocio.

1.9.1. Objetivo General.

Identificar las necesidades del consumidor pensando en una oportunidad para mejorar su estado de ánimo y salud y así mismo poder ofrecer un producto balanceado acorde a su necesidad.

1.9.2. Objetivos Especifico.

- a). Brindar una mejora a los productos para los desayunos sorpresa.
- b). Adaptar los productos a las necesidades del cliente.
- c). Nuestro producto enfocado en personas con enfermedades silenciosas

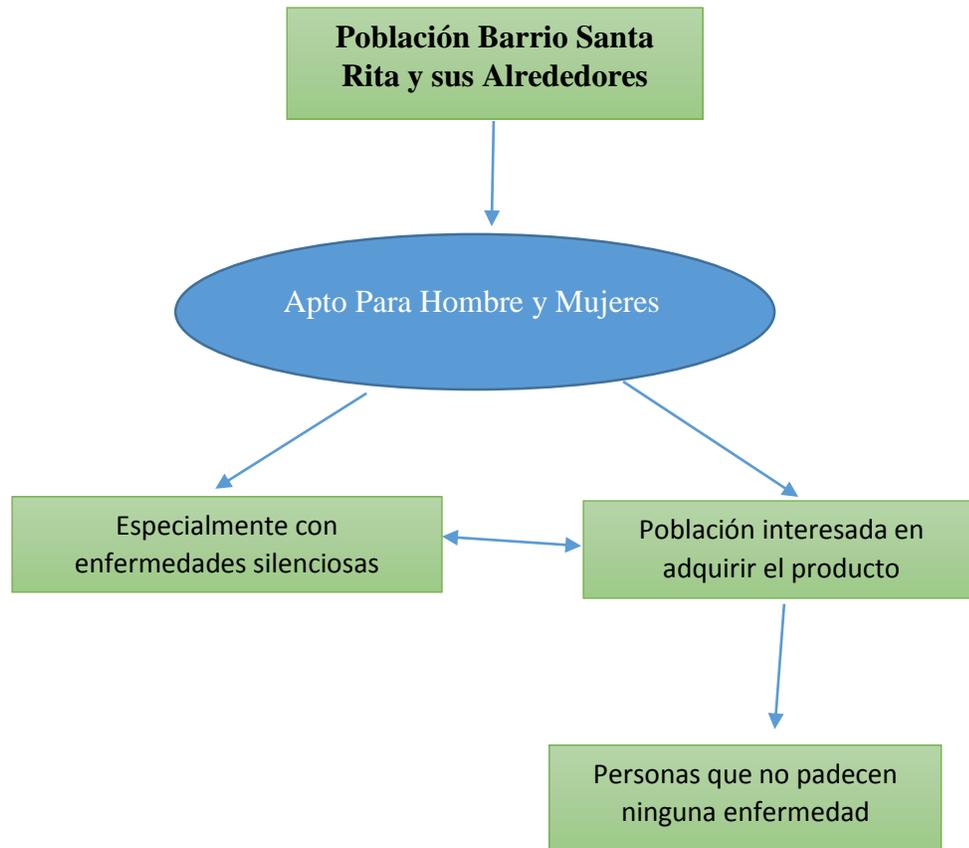
2. Pentágono de Perforación de Clientes.

2.1. Hipótesis.

- El producto elegido supera las soluciones existentes.
- Regular el índice de la enfermedad a través de los alimentos elegidos para consumir en la mañana.
- la posibilidad de consumir alimentos no comunes que aporten a la regulación de efectos producidos por la enfermedad.

- Brindar soluciones inmediatas a los clientes que no padecen de ningún tipo de enfermedad.

2.1.1. Stakeholder.



2.1.2. Identificación de las Necesidades del Stakeholder.

La población del Barrio Santa Rita y sus alrededores, carecen de un lugar para adquirir un producto de desayunos especialmente para personas con enfermedades silenciosas, estas personas en su gran mayoría son población con adultos mayores y estos son más propensos a tener estas complicaciones de salud.

2.1.3. Identificación de Beneficios y Expectativas de Resultado.

La principal necesidad es que las personas con enfermedades silenciosas puedan disfrutar un regalo sorpresa y más un desayuno sorpresa adecuado a su estado de salud.

2.1.4. Identificación de necesidad actuales.

El mercado actual ofrece productos los cuales no son aptos y no aportan un nivel de nutrición para por lo que a la hora de adquirir un desayuno sorpresa, muchos de estos productos, el cliente no los disfruta a su gusto.

2.1.5. Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones.

Los clientes que padecen enfermedades silenciosas no pueden disfrutar de un desayuno sorpresa ya que por el temor que algunos alimentos les hagan daño, los familiares no les envían este tipo de sorpresas pensando que los pueden afectar.

2.1.6. Mercado.

- Demográfica. Territorio o lugar de residencia de las personas (ciudad).
- Culturales. Las personas que viven en el mismo sector hace muchos años y no han podido disfrutar de un desayuno sorpresa.

2.2. La Entrevista.

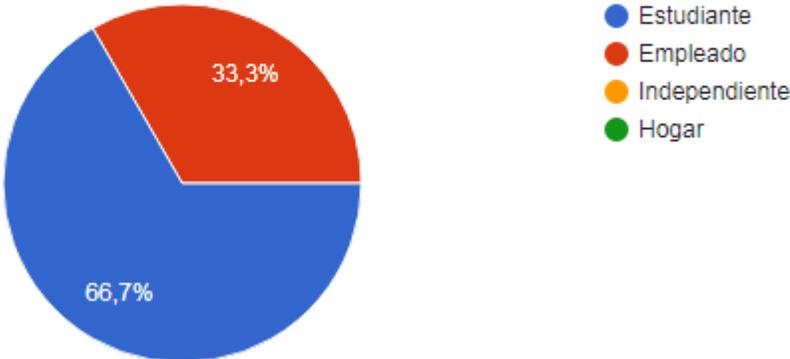
2.2.1. Proceso de recolección de información.

El proceso de entrevista se realizó de manera presencial a diez (10) personas y también se realizaron entrevistas través de correo electrónico pero solo se tubo 3 respuestas de 15 compañeros de la comunidad cunista in recibir respuesta.

2.2.2. Hallazgos de la información recolectada.

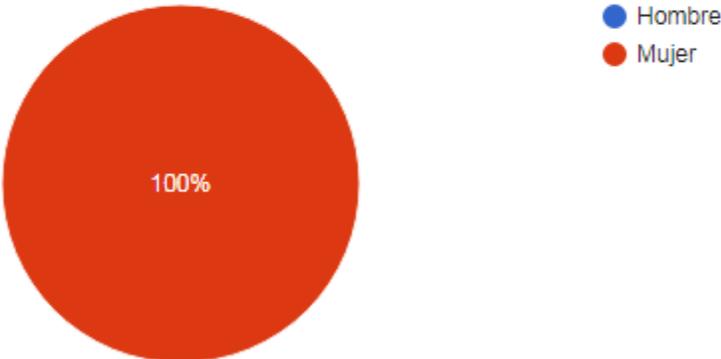
¿Identifique su ocupación?

3 respuestas



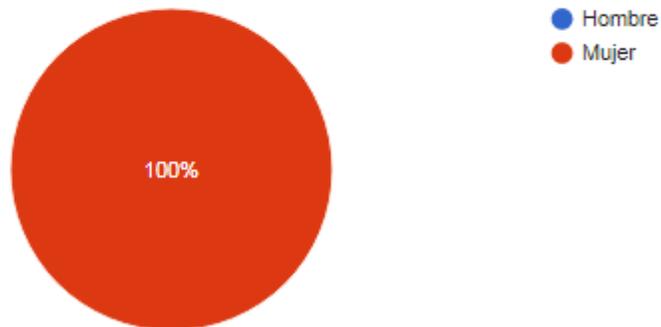
¿Elija su genero

3 respuestas



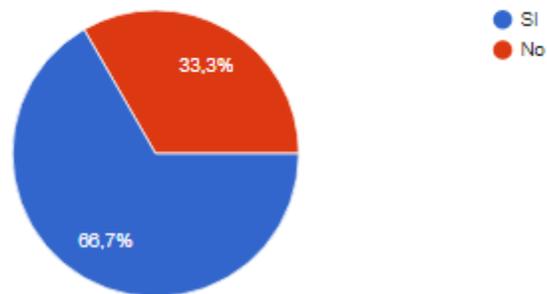
¿Elija su genero

3 respuestas



¿Tiene conocimiento de las enfermedades silenciosas ?

3 respuestas



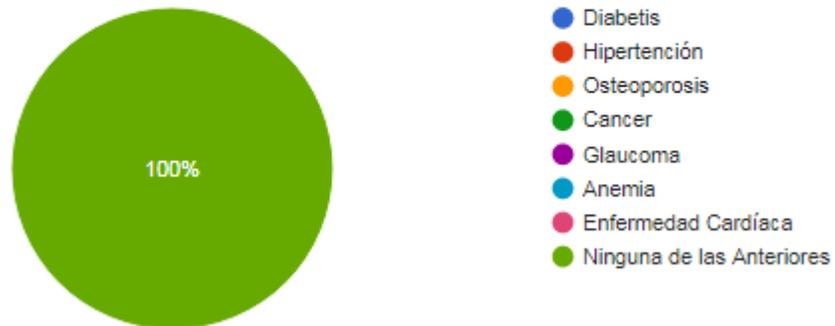
¿ En concepto como debería ser un desayuno balanceado

3 respuestas

- Fruta, jugo, tostada.
- frutas - lacteo - arina - huevos
- nutritivo

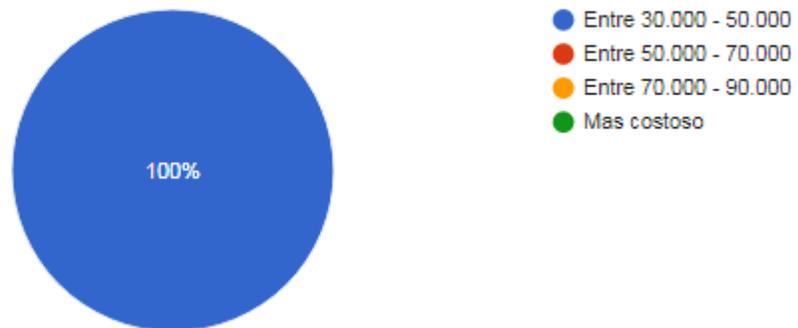
¿ Sufre actualmente de alguna enfermedad?

3 respuestas



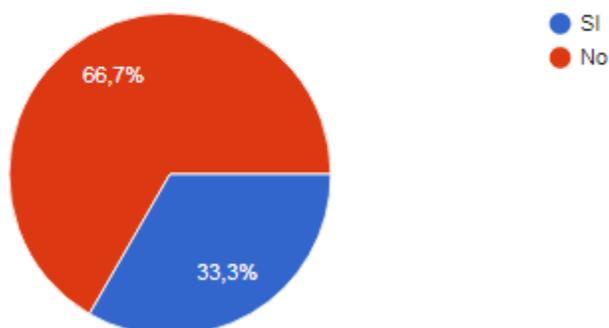
¿Cuanto dinero destina a un desayuno saludable?

3 respuestas



¿Incluirías en tu desayuno una receta que favorezca tu salud ?

3 respuestas



Si su respuesta es sí, indique ¿porque ?

2 respuestas

MUY COSTOSO

mejora condiciones animicas, sentirse bien

¿Aceptarías tener en el desayuno alimentos diferentes a los comunes que favorezcan las reducción de enfermedades?

3 respuestas



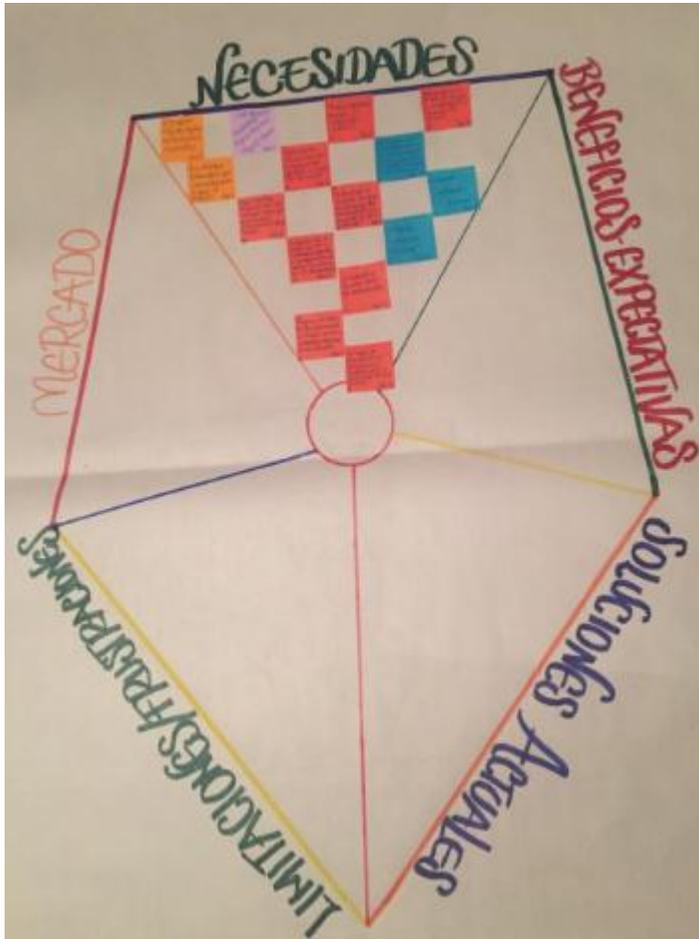
2.2.3. Análisis de la información.

De acuerdo a las encuestas realizadas de manera virtual y presencial, se evidencia que las personas cada vez le apuntan a un desayuno saludable que ayude a mantener muy bien su estado de salud y anímico.

2.2.4. Resultados de la información.

Según las encuestas realizadas las personas se sintieron muy a gusto que se implementara un desayuno saludable opero que se tengan en cuenta a las personas que padecen de enfermedades silenciosas, las cuales valoran más este tipo de detalles.

2.2.5. Pentágono de la perfilación de clientes final.



3. Pentágono.

3.1. Descripción del producto.

Desayuno V&R, se organizará en un local en el barrio Santa Rita de la Ciudad de Bogotá, el cual estará compuesto de los mejores ingredientes para realizar un desayuno saludable, contará con una página Web para que los clientes hagan sus pedidos al gusto de cada uno.

3.2. Ficha técnica del producto.

3.3. Planos



4. Matriz Estratégica.

4.1. Identidad estratégica.

Desayunos V&R, tiene unas recetas acordes a las necesidades del cliente y pensando especialmente en las diferentes personas que tienen enfermedades silenciosas y que a su vez son tan rigurosas en su alimentación como también te tiene el menú adecuado para aquellos que no poseen tales enfermedades y pueden comer a su gusto.

4.2. Futuro preferido.

Lograr el reconocimiento de nuestros clientes en la satisfacción del servicio, seguridad en la adquisición de productos y la oportunidad de cambiar su vida por un instante.

4.3. Objetivo Principal.

Identificar las necesidades del consumidor pensando en una oportunidad para mejorar su estado de ánimo y salud y así mismo poder ofrecer un producto balanceado acorde a su necesidad.

4.4. Objetivos Específicos.

- a). Brindar una mejora a los productos para los desayunos sorpresa.
- b). Adaptar los productos a las necesidades del cliente.
- c). Nuestro producto enfocado en personas con enfermedades silenciosas

4.5. Valores.

- Respeto.

-Honestidad.

- Primero el Cliente.

5. Anexos.

Necesidades de la investigación.

OBJETIVOS	NECESIDADES DE LA INFORMACIÓN
Identificar los sitios que las personas frecuentan para comprar un desayuno sorpresa	<ul style="list-style-type: none">❖ Páginas web❖ Propaganda vista en redes sociales❖ Fruterías❖ Sitios de desayunos comunes
Identificar las razones por las cuales las personas utilizan estos sitios	<ul style="list-style-type: none">❖ Por recomendación de un amigo❖ Por economía❖ Por que no saben de otros lugares con mejores condiciones.
Identificar los hábitos de compra de los consumidores	<ul style="list-style-type: none">❖ Desayuno sorpresa❖ Hombres y Mujeres❖ Compra en compañía de amigos y familiares❖ Sus compras las realizan con tarjetas de crédito o en efectivo.❖ En fechas especiales (Cumpleaños, Regalos sorpresa).❖ Lo que su presupuesto alcance y lo que el lugar que frecuenta le -pueda ofrecer por determinado valor económico
Identificar las expectativas de los consumidores en cuanto a las condiciones de producto, precio, distribución y promoción de dichos artículos	<ul style="list-style-type: none">❖ Los beneficios que se desea obtener del producto es mejorar la salud del cliente.❖ Los productos son los más sanos y frescos del mercado los precios oscilan entre 30.000 hasta un precio máximo de 90.000❖ El lugar será un local en físico ubicado en el Barrio Santa Rita en Bogotá❖ El acceso principal será a través de página web, la cual permitirá al usuario crear su propio pedido a su gusto.❖ Los medios de propaganda serán las redes sociales por el momento.

PREGUNTAS RESPUESTAS

Usuarios que han respondido

Esperando 12 respuestas [ENVIAR UN RECORDATORIO POR CORREO ELECTRÓNICO](#)

- sandra.gallegoa@cun.edu.co
- john.lozanot@cun.edu.co
- claudia.sanchezcas@cun.edu.co
- laura.lozanot@cun.edu.co
- sandra.alvarez@cun.edu.co
- gabriel.pineros@cun.edu.co
- yessica.cortes@cun.edu.co
- brayan.morenoguz@cun.edu.co
- jose.arevalopa@cun.edu.co
- angee.plazas@cun.edu.co
- diana.garciari@cun.edu.co
- yohana.vargas@cun.edu.co

¿ Sufre actualmente de alguna enfermedad?

- Diabetis
- Hipertención
- Osteoporosis
- Cancer
- Glaucoma
- Anemia
- Enfermedad Cardíaca
- Ninguna de las Anteriores

¿Cuanto dinero destina a un desayuno saludable?

- Entre 30.000 - 50.000
- Entre 50.000 - 70.000
- Entre 70.000 - 90.000
- Mas costoso

¿Identifique su ocupación?

- Estudiante
- Empleado
- Independiente
- Hogar

¿Elija su genero

- Hombre
- Mujer

¿Tiene conocimiento de las enfermedades silenciosas ?

- Si
- No

¿ En concepto como debería ser un desayuno balanceado

Tu respuesta _____

¿Incluirías en tu desayuno una receta que favorezca tu salud ?

- SI
- No

Si su respuesta es sí, indique ¿porque ?

Tu respuesta _____

¿Aceptarías tener en el desayuno alimentos diferentes a los comunes que favorezcan las reducción de enfermedades?

- SI
- NO

Si su respuesta es sí, indique cuales alimentos "no" incluiría en el desayuno

Tu respuesta _____

6. Conclusiones.

Con este Proyecto se desea penetrar en el mercado de los desayunos sorpresa y ayudar a aquellas personas que no pueden disfrutar de determinados alimentos y por ende las familias utiliza otro tipo de opciones para celebrar una fecha especial. Lo que se quiere es incentivar y que aquellas necesidades de un desayuno sorpresa para personas que tienen enfermedades silenciosas, sea una realidad.

7. Bibliografía.