

Creación de Empresa: Desayunos con Amor

Julián David Roldán González

Martha Lucía Ruales

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Docente: Amanda Lucia Riapira

Grupo: 40106

Administración de Empresas

Opción de Grado I

Bogotá D.C. 2019

Tabla de contenido

Introducción	2
Justificación	3
Descripción de la idea de negocio	5
Componente innovador de la idea de negocio	10
Modelo Lean Canvas	11
Caracterización del cliente	14
Validación de la idea.....	19
Resultados	20
Análisis de resultados	26
Planeación estratégica.....	30
Estrategia de precio.....	30
Estrategia de Venta	31
Estrategia de Promoción	31
Estrategia de Comunicación	32
Estrategia de Servicio	32
Futuro Preferido	37
Objetivos.....	37
Valores	38
Conclusiones.....	40
Referencias.....	41

INTRODUCCIÓN

Los desayunos sorpresa con amor presentan cierta innovación frente al mercado actual de detalles para esa persona especial, ya que es algo creativo que permite más allá de ofrecer un producto, se entregue una experiencia personalizada y única para cada uno de nuestros clientes, direccionado al momento, a la ocasión, a esa fecha especial para la cual hemos creado los desayunos con amor, con el propósito de promover la imaginación, creatividad, y ofrecer alimentos saludables.

La alimentación es una necesidad básica de los seres humanos, por lo cual hemos buscado implementar una idea de negocio rentable y de alta rotación en el mercado, en especial para esas ocasiones especiales, como los cumpleaños, día de la madre, día del padre, día de la secretaria, amor y amistad, aniversarios.

Se ha diseñado este proyecto con la finalidad de ofrecer un servicio en el mercado, el cual busca ofrecer un servicio de calidad para satisfacer las necesidades de aquellos consumidores que no cuentan con tiempo para comprar un regalo para esa persona especial, según estudios de mercado observamos que hay pocas alternativas de compartir un espacio y un momento en las horas de las comidas y en especial a la hora del desayuno la cual es la más importante del día para empezar las actividades con energía

JUSTIFICACIÓN

Actualmente se ha convertido en una costumbre para las personas elegir comidas poco saludables, ligeros por falta de tiempo, de dinero, por moda, por dieta o simplemente por desconocimiento. Todo esto motiva a que se empiece el día sin los suficientes nutrientes, vitaminas y calorías que necesita el cuerpo para su funcionamiento y empezar un día activo con energía la cual nos la proporcionan los alimentos que consumimos.

El desayuno es la primera comida que una persona ingiere en su vida cotidiana. El desayuno es el primer consumo de energías que una persona realiza luego de pasar varias horas sin comer (es decir, luego del momento de dormir). El desayuno es considerado por esta misma razón como el momento de mayor importancia en lo que respecta a la alimentación diaria de cada sujeto ya que representa la conclusión del período de relajación y del comienzo de las nuevas actividades.

La idea del proyecto nace de la necesidad de las personas en el momento de escoger en un regalo para esa persona especial, con el propósito de sorprender a los amigos, familiares, compañeros enviándoles un regalo a domicilio, teniendo en cuenta los gustos alimenticios saludables y características de la persona para la decoración de las vasijas y envases de vidrio en las que se van a empacar los alimentos, así como la decoración de la mesa o caja en la cual se va a llevar el desayuno sorpresa con todo el amor de acuerdo a la ocasión.

Los alimentos y bebidas son preparados con normas de higiene y el manejo de manipulación de alimentos, incluyendo productos saludables y de alta calidad, los cuales se adquieren en las distribuidoras de alimentos nacionales e internacionales.

La Distribución y entrega de los desayunos se realiza de una forma adecuada hermética y se aíslan los productos en envases sellados individualmente para que no se mezclen entre sí y no se presente ningún tipo de contaminación por el calor o viento.

Con el proyecto de investigación se pretende satisfacer las necesidades de los Funzanos que necesiten del servicio de desayuno sorpresa; ayudando a que las personas que no cuentan con mucha disponibilidad de tiempo, o no saben cómo sorprender a aquellas personas en ocasiones especiales. Generando una opción para que nuestros usuarios tengan un detalle con la persona deseada.

DESCRIPCIÓN

Este modelo de negocio se proyectó para potenciar la innovación en el servicio de elaborar y entregar desayunos a domicilio, posibilitando un proceso de transformación, adaptación al entorno constantemente cambiante y al desarrollo de ventajas competitivas, por ser una empresa que piensa en el bienestar de las personas en torno a los sentimientos ayudando a dar opciones de regalos para esas personas especiales, ofreciendo la entrega de los desayunos con amor a domicilio, a través de diferentes medios, principalmente herramientas tecnológicas, mediante estrategias de mercadeo orientado a los clientes competidores, los procesos y demás aspectos que se deben tener en cuenta cuando se decide iniciar una empresa que ofrezca servicios de entrega a domicilio de desayunos sorpresa. El aspecto de necesidades y requerimientos del mercado, hace referencia a deseos insatisfechos relacionados con la falta de tiempo para buscar un obsequio o dar un presente a una persona para demostrarle aprecio o agradecimiento, lo que amerita contar con una solución rápida, económica y que genera gran impacto en esa persona. Relacionado directamente con el aspecto anterior, están los competidores, que, aunque para el sector del mercado en el cual se realizó el estudio son pocos, es de vital importancia saber acerca de sus fortalezas, productos que ofrecen y posibles debilidades, con el fin de acogerlas positivamente en forma de valores agregados, permitiendo definir estrategias de ventas y de servicio diferenciadoras, que ayuden a obtener una gran participación en el mercado. Posteriormente se procede a definir el mercado y la población 6 objetivo, apoyados en la realización de una prueba de mercado y la aplicación de una encuesta, acciones que permiten realizar un cálculo aproximado del tamaño del mercado y la porción de él que se planea cubrir. Teniendo la información de las necesidades del mercado y de la competencia, definidas las estrategias de servicio y el tamaño de mercado, se procede a definir

los procesos internos a nivel productivo, los materiales y equipos, el personal requerido para realizar dichos procesos y las necesidades de capital de trabajo que permitan la puesta en marcha del proyecto. Por último, y teniendo en cuenta los aspectos anteriores, se realiza un análisis financiero del proyecto, que incluye todas las actividades.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

Se encuentra dividido en tres importantes etapas

1. La compra de los insumos primarios y secundarios necesarios para la preparación y armado de los desayunos incluidos en el menú, se tienen un listado de proveedores quienes suministran de acuerdo a lo establecido en los periodos acordados, ofreciendo productos altamente certificados y calificados que cumplen con los registros y vistos buenos de las entidades competentes.

2. La fase de preparación, es donde se da lugar a la cocción y elaboración de los productos que lo requieren para finalmente proceder al montaje de los diferentes menús existentes. En el portafolio, Cada menú tiene especificaciones y características para que cada cliente puede comprar el desayuno de acuerdo a sus necesidades y gustos

3. Finalmente, cuando ya se encuentra el desayuno armado y decorado es revisado para garantizar que el desayuno fue preparado y armado según los requerimientos del cliente asegurándose de que todo vaya bien tapado para evitar derrames, roturas, averías y la integridad de cada uno de los productos hasta la entrega del cliente.

4. La fase de preparación, es donde se da lugar a la cocción y elaboración de los productos que lo requieren para finalmente proceder al montaje de los diferentes menús existentes. En el portafolio, Cada menú tiene especificaciones y características para que cada cliente puede comprar el desayuno de acuerdo a sus necesidades y gustos.

5. La fase de preparación, es donde se da lugar a la cocción y elaboración de los productos que lo requieren para finalmente proceder al montaje de los diferentes menús existentes. En el portafolio, Cada menú tiene especificaciones y características para que cada cliente puede comprar el desayuno de acuerdo a sus necesidades y gustos

6. La fase de preparación, es donde se da lugar a la cocción y elaboración de los productos que lo requieren para finalmente proceder al montaje de los diferentes menús existentes. En el portafolio, Cada menú tiene especificaciones y características para que cada cliente puede comprar el desayuno de acuerdo a sus necesidades y gustos

7. Finalmente, cuando ya se encuentra el desayuno armado y decorado es revisado para garantizar que el desayuno fue preparado y armado según los requerimientos del cliente asegurándose de que todo vaya bien tapado para evitar derrames, roturas, averías y la integridad de cada uno de los productos hasta la entrega del cliente.

COMPONENTE INNOVADOR

Desayunos con amor, para esa persona especial presenta varios tipos de innovación como son:

1. Las mesas y cajas son elaboradas en material reciclado el cual ha sido transformado y procesado por nosotros con diseños únicos y exclusivos.
2. Decoración personalizada.
3. Envases de vidrio.
4. Comida Saludable.
5. Detalle especial de acuerdo a las características de la persona.

MODELO LEAN CANVAS

Tabla 1. Modelo Lean Canvas.

PROBLEMA	SOLUCION	PROPUESTA DE VALOR UNICA	VENTAJA	SEGMENTO DE CLIENTES
Se evidencia que en el municipio de Funza, hacen falta empresas dedicadas a comercializar y distribuir regalos de un modo más personalizados que rompan con lo tradicional las tiendas que siempre ofrecen el mismo tipo de regalos, se necesita un mayor número de tiendas que ofrezcan ideas Plan De Negocio Para La Creación De desayunos con amor para esa persona especial Empresa Dedicada A Suministrar Desayunos originales para celebrar momentos especiales como el día de amor y amistad, el día del Padre, día de la mujer	El desarrollo de esta idea de negocio considera que siempre hay una forma diferente de expresar el amor, de hacer corazones felices, con un dulce despertar	Servicio de entrega oportuna de desayunos con amor a domicilio, preparados con normas de higiene y manipulación de alimentos, elaborados con productos de alta calidad y frescos ofreciendo un gran portafolio de productos saludables	la inversión inicial no es muy alta para iniciar el plan de negocio La rotación de los productos Las fechas especiales que existen en el calendario para las cuales podemos ofrecer nuestros desayunos con amor para esas personas especiales	Los Consumidores de Desayunos con Amor son Hombres y Mujeres de entre 18 a 65 años, en su mayoría de clase media alta, residentes de Funza y Pueblos Cercanos población que Adquieren Nuestros productos, es la necesidad de tener un detalle o atención con esa persona especial de los deseos del ser Amado
	METRICAS		CANALES	
			Se requiere un portal web, que permita tener a los clientes acceso a la información de nuestro portafolio de desayunos con Amor la idea es	

			<p>ilustrar al cliente de los servicios y pautas para ordenar los desayunos que ofrece la empresa de tal forma que se sienta seguro y conoedor al momento de solicitar su pedido siguiendo la ruta de la página. Dentro del diseño de la página web, desde el registro hasta su entrega final</p> <p>Las encuestas de satisfacción</p>	
ESTRUCTURA DE COSTES			FLUJOS DE INGRESOS	
<p>COSTOS VARIABLES compra de insumos y productos para elaborar los desayunos con amor</p> <p>Compra de materiales para la elaboración de las mesas y cajas para los desayunos</p>			<p>Venta de desayunos con amor, online para fechas especiales como cumpleaños, aniversarios, día del amor y la amistad, día de la mujer y día del hombre</p>	
COSTOS FIJOS		<p>Servicio de luz, agua, gas, teléfono junto con gastos de administración y sueldos.</p>		

IDENTIFICA DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las personas no cuentan con tiempo de consumir los alimentos diarios por lo cual vemos cómo ha ido en crecimiento el consumo de comida chatarra poco saludable con altos niveles de calorías, azúcares y harinas las cuales generan problemas de salud.

Desayunos con amor es una alternativa que se creó para dar un regalo diferente el cual le será entregado en la comodidad de su casa, universidad, colegio u oficina y a la hora deseada para esa persona especial en los momentos y ocasiones especiales,

La necesidad de ofrecer a nuestros clientes desayunos saludables, nutritivos, calientes con productos frescos acompañados de un detalle especial de acuerdo a las características y requerimientos solicitadas por nuestro comprador.

Se identificó cubrir la necesidad de aquellas personas que desean salir de lo común. Y marcar la diferencia brindando un detalle inmemorable y sobre todo muy delicioso preparando desayunos de diferentes tipos, tamaños, y de diferentes conceptos de acuerdo a la ocasión.

Se realizó un estudio de mercado en el municipio de Funza sobre las alternativas y empresas o negocios que ofrecen desayunos a domicilio, encontrando que ofrecen desayunos empacados en envases desechables, jugos en botellas plásticas, gaseosas, paquetes de papas, maní, cervezas, que se mantienen estables, pero no cubren del todo la necesidad de algunos usuarios, el caso de personas que trabajan que tienen poca disponibilidad de tiempo, no pueden brindar un detalle, a aquel ser querido, simplemente porque viven ocupados.

La insuficiencia de empresas dedicadas a la distribución de desayunos sorpresas a domicilio hacen posible la oportunidad de creación de una empresa que satisfaga las exigencias

del consumidor en cuanto a calidad, presentación, preparación y precio. Los consumidores de hoy buscan encontrar productos buenos a un precio razonable y saludable, que piensen en satisfacer las características personalizando cada uno de los desayunos que se entreguen en la comodidad de su casa u oficina.

PLANTEAMIENTO DE LA SOLUCIÓN

1. Ofrecer productos de calidad, saludables. Servidos en envases de vidrio.
2. Encontramos la oportunidad de cubrir la necesidad vendiendo detalles que alegran el alma, ya que es algo diferente, lo cual gusta entre la población, y lo queremos ejecutar en diseño y precio, frente a las competencias que actualmente hay en el mercado.
3. Realizar campañas publicitarias las cuales serán compartidas en medios digitales y redes sociales en la cual se ofrezca un amplio portafolio con variedad de productos y precios.
4. Abrir una tienda al público para que las personas se puedan acercar y ellos puedan armar la decoración e incluir los productos y accesorios bajo la asesoría del vendedor.

CARACTERIZACIÓN DEL CLIENTE

¿Qué se satisface al elaborar desayunos con amor?

Ofrecer una opción innovadora y diferente para esa persona especial, el cual recibirá en la comodidad de su casa oficina o universidad, con productos de alta calidad, saludables, frescos

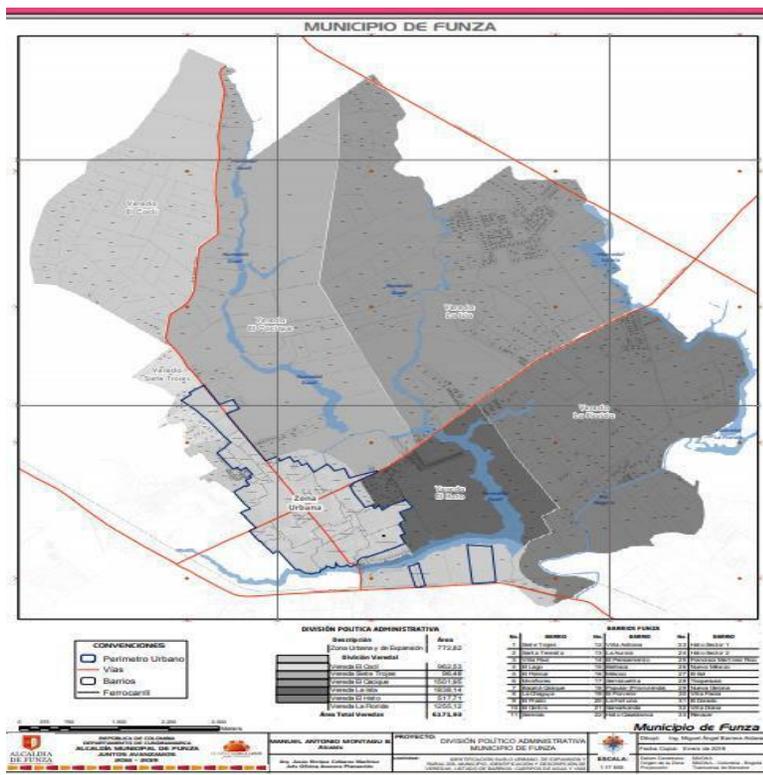
¿Cómo satisfacer esta necesidad?

Ofreciendo desayunos con amor a domicilio con gran variedad de productos y precios para la comodidad de nuestros clientes.

¿A quiénes satisfacen estas necesidades?

A hombres y mujeres del municipio de Funza de extracto 2 y 3 que trabajan y estudian, nuestros clientes potenciales son los funcionarios de la Administración municipal de la Alcaldía de Funza.

Imagen 1. Distribución geográfica Funza



DESCRIPCIÓN GEOGRÁFICA

Funza está ubicada en la provincia de sabana de Occidente a 15 Km. De la ciudad de Bogotá. Limita al norte con Madrid y Tenjo, al Oriente con Cota y Bogotá, al Sur con Mosquera y al Occidente con Madrid. Tiene una extensión urbana de 4 kms² y una extensión rural de 66 kms², para un total de 70 kms². Su altura sobre el nivel del mar es de 2.548 m, y su altitud de 4° 43'. La superficie del municipio es plana, presentando las características típicas de las altiplanicies cundinamarqueses con pendientes hasta del 3%; sus suelos (Andepts, Tropepts), que corresponden a la serie Funza Fz, se caracterizan por su relieve plano con pendiente entre 0 -1% moderadamente profundo, bien drenados y con una fertilidad moderada, originados a partir de ceniza volcánica. A menudo a partir de los 40 a 50 cm. de profundidad aparecen saturados con agua, o por lo menos húmedos aún en periodos secos. Son medianamente ácidos y de muy alta capacidad de intercambio catiónico. El suelo de Funza por su capacidad de uso a sido clasificado en la clase agrológica 11 hc -1 de uso y manejo, drenaje natural moderado e imperfecto, susceptibles a heladas e irregular distribución de la lluvia, con una temperatura de 14°C.

Hidrografía La fuente principal de abastecimiento de agua superficial del municipio, son los ecosistemas de los humedales, los cuales abarcan un área de 186.4 hectáreas del total del área del Municipio, representando el 2.7% de la superficie total. Otra fuente importante es el distrito de riego La Ramada, el cual riega y drena terrenos dedicados a la agricultura y a la ganadería, permitiendo el desarrollo agropecuario en zonas de alto potencial para la producción. Y también se cuenta con un gran porcentaje de agua subterránea, que abastecen la zona rural con más de 200 pozos en uso.

Segmentación Geográfica

Zona urbana del Municipio de Funza

Alcaldía de Funza

Empresas del Sector

Segmentación Demográfica

Habitantes: 76.642

Zona urbana: 71.960

Zona Rural: 4.782

Sexo: Masculino y Femenino

Edad: 18 años en adelante

Clase social: Media, Media Alta

Segmentación Psicográfica

Personalidad: Personas que trabajan y les gusta darles regalos a personas especiales

Estilo de vida: Saludable

IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA

Se realizó un estudio de mercado en el área urbana del Municipio de Funza, identificando 3 establecimientos donde venden los desayunos que vienen en una caja de cartón o en MDF los cuales contienen bebidas como cervezas, jugos en envases plásticos, chocolatinas y gran variedad de productos altos en azúcares y comida chatarra además distribuyen gran variedad de productos como: peluches, cajas de regalo, bolsas de regalo, dulces y gran variedad de detalles para todas las ocasiones.

En Funza se han identificado 5 personas o empresas familiares que ofrecen desayunos a domicilio con gran variedad de productos y precios de acuerdo al presupuesto de la persona, en general se identificó que ofrecen productos poco saludables empacados en cajas y bases de cartón los cuales compran por cantidades iguales, ofreciendo detalles como peluches, vasos desechables, pocillos personalizados.

Los establecimientos de distribución de los desayunos sorpresa, se realizaron estudios a la competencia arrojan que trabajan con calidad y brindan un mensaje claro a la población sobre qué venden, como lo venden, a quién va dirigido, cómo lo pueden adquirir, precio, y los diferentes canales en donde lo pueden adquirir.

En cuanto al tema de precios tienen desayunos que van desde los \$50.000 pesos hasta llegar a \$120.000 y va de acuerdo a lo que se quiere regalar.

VALIDACION DE LA IDEA

Herramienta de recolección

La realización de la encuesta se realizó inicialmente con los compañeros de la universidad en donde se tuvieron en cuenta las sugerencias y recomendaciones para mejorar la propuesta o idea de negocio en la fase inicial en la cual se trabajaron 4 preguntas

1. Qué significa para usted un desayuno sorpresa
2. Qué le agregaría al desayuno
3. Qué le quitaría al desayuno
4. Qué le cambiaría a un desayuno sorpresa
5. Qué otro uso le daría

RESULTADOS

En desayunos con amor es importante el análisis de los datos, y por ello surgió la necesidad de poder tener el concepto de las personas para poder dar un enfoque mucho más aterrizado a nuestra idea.

Los siguientes datos que se reflejan nos dan una idea a cerca de lo que buscan las personas y las necesidades que se encuentran entre nuestros clientes.

Este análisis de los datos fue realizado en FUNZA y el medio realizado por parte de nosotros fue la **ENCUESTA**, a continuación se podrá observar los primeros resultados del pilotaje inicial de la aplicación.

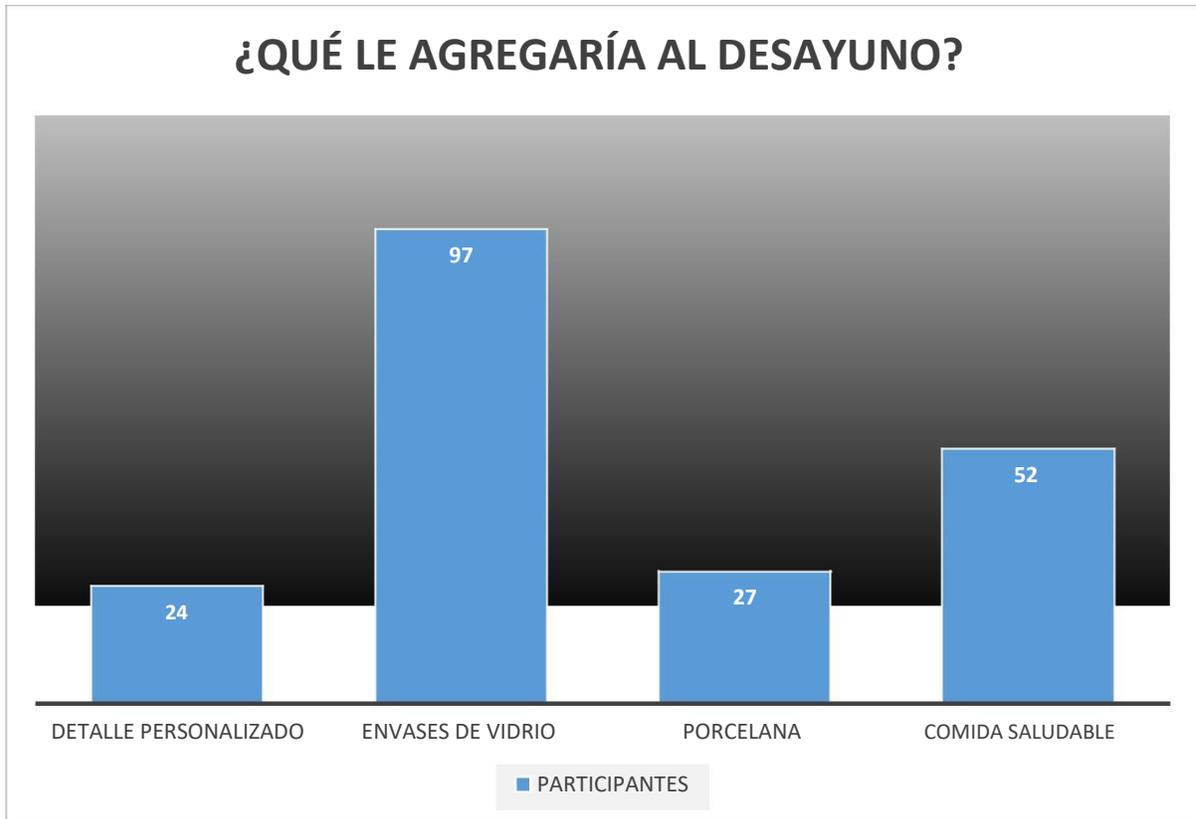
- 1- Esta primera pregunta es la principal en nuestra organización ya que nos permite identificar un factor importante como lo es el significado que tiene para una persona poder recibir un desayuno, y posterior a ello nuestro trabajo es poder sorprender a esa persona a quien vaya dirigido.

Grafico estadístico 1. Pregunta 1 encuesta



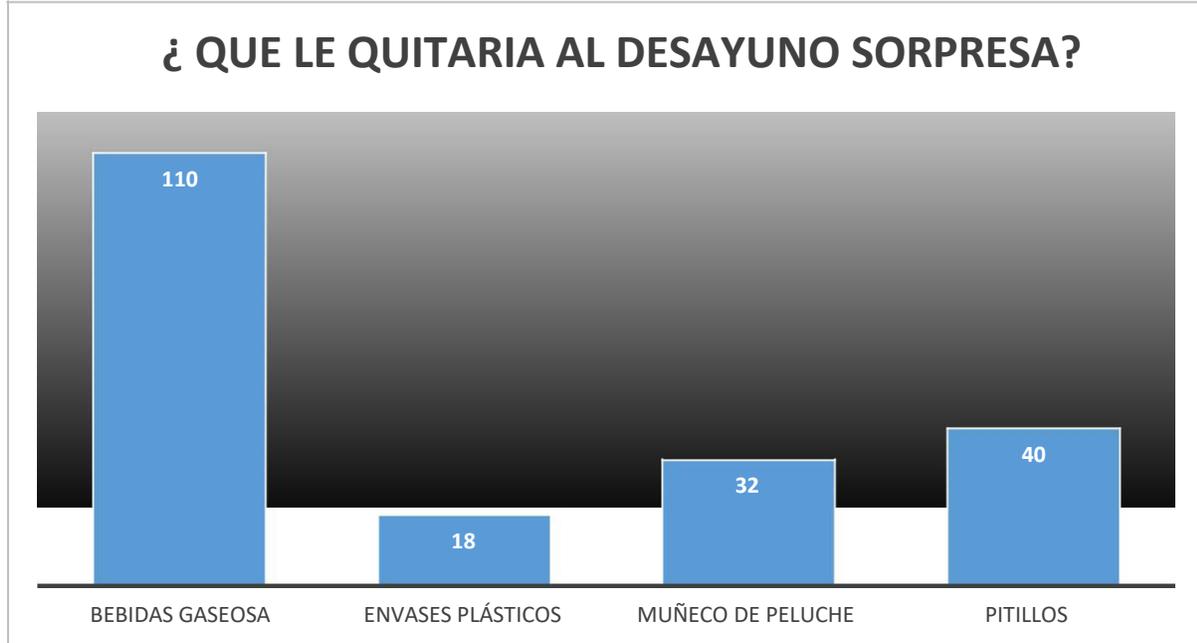
- 2- Por parte de la opinión pública opinaron que los envases de vidrio son indispensables en un desayuno sorpresa, esto con la intención de poder tener un servicio de envase permanente y de esta manera eliminar en la medida de los envases desechables y poder realizar una contribución al medio ambiente.

Así mismo esto permite que el recipiente pueda tener un uso constante bien sea en el hogar, el trabajo, universidades

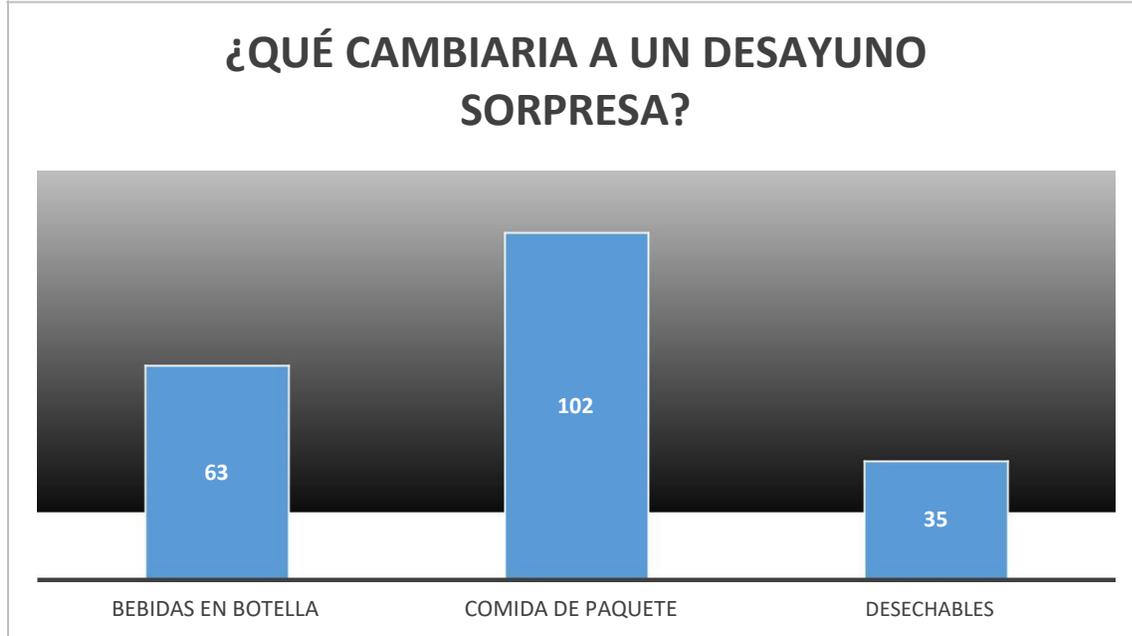


1- Las bebidas gaseosas hoy por hoy están siendo restringidas a muchas personas por los daños que genera en el organismo por sus altos niveles de azúcar.

En nuestra encuesta pudimos encontrar que la mayoría de personas al momento de comprar un desayuno sorpresa, se determina que lo que no desearían encontrar son bebidas gaseosas por los daños que se encuentran en ella, y además de esto porque le quitaría ese valor agregado de obsequiar algo diferente.



- 2- Otro atributo que encontramos realizando esta medición por medio de la encuesta fue la comida de paquete, las personas hoy por hoy están realizando cambio de hábitos alimenticios con la intención de poder tener una mejor calidad de vida, mejorar su salud, y por ello al momento de realizar la compra de un desayuno sorpresa no desean encontrar comida de paquete, por sus altos niveles de grasa saturada, carbohidratos.



3- Decidimos agregar en nuestra encuesta realizada en el municipio de FUNZA un atributo que consideramos importante a la hora de saber qué tipo de necesidad es la que la persona desea cubrir al momento de obsequiar un detalle, para esto preguntamos a la población que otro tipo de uso le daría o que otro tipo de servicio le gustaría encontrar a la hora de obsequiar tener un evento diferente a un desayuno.

Encontramos que los eventos son muy importantes para ellos, y por esto desean que al momento que en tengan algún evento de tipo empresarial, social, puedan encontrar este tipo de detalle tipo recordatorio, nuevamente el enfoque al cual ellos le apuntan es al obsequiar algo diferente.



5. Sobre qué uso se le daría al proyecto los encuestados manifiestan que se pueden utilizar Las canastas y mesas en las que se entregaron los desayunos se pueden hacer adornos navideños, centros de mesa.

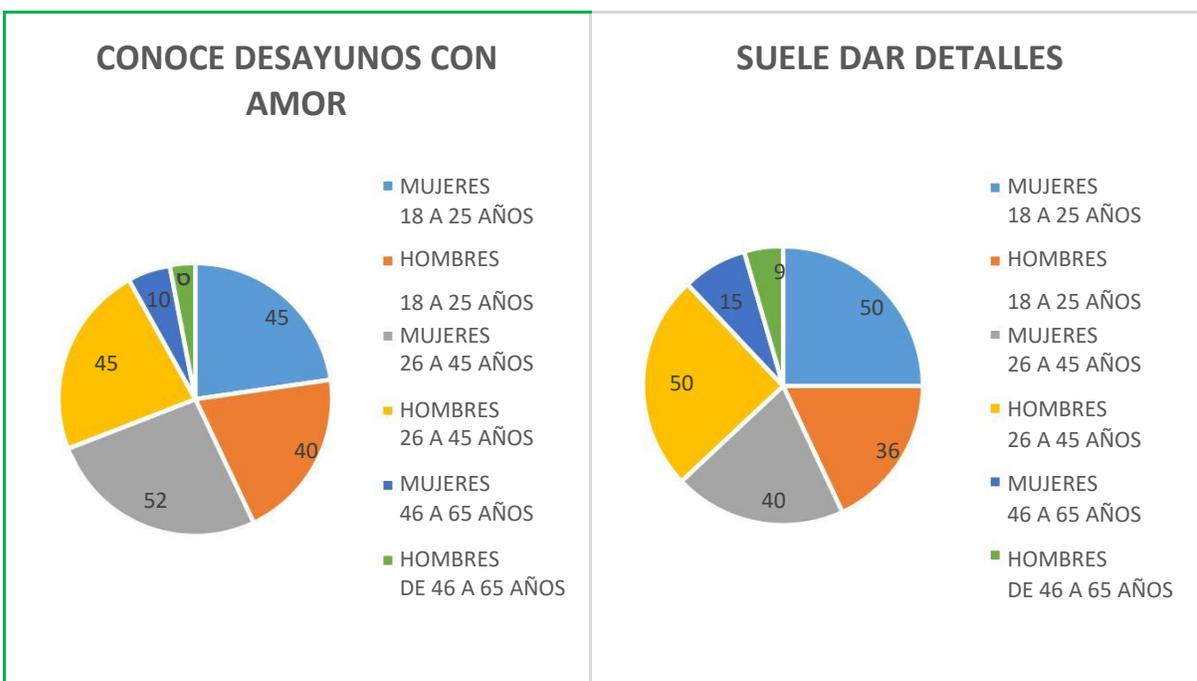
ANÁLISIS DE RESULTADOS

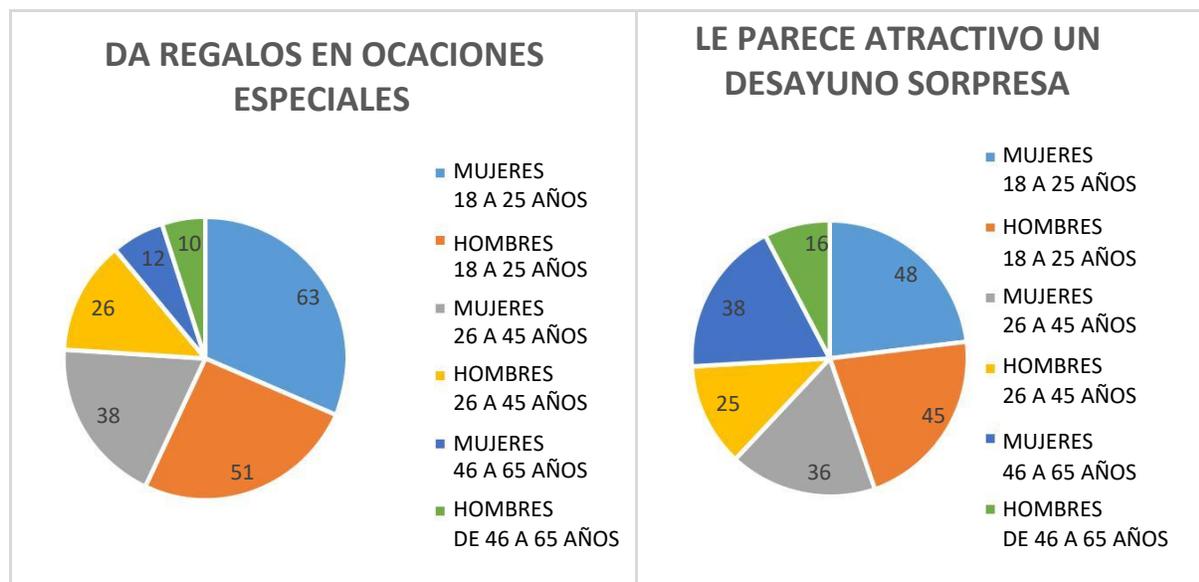
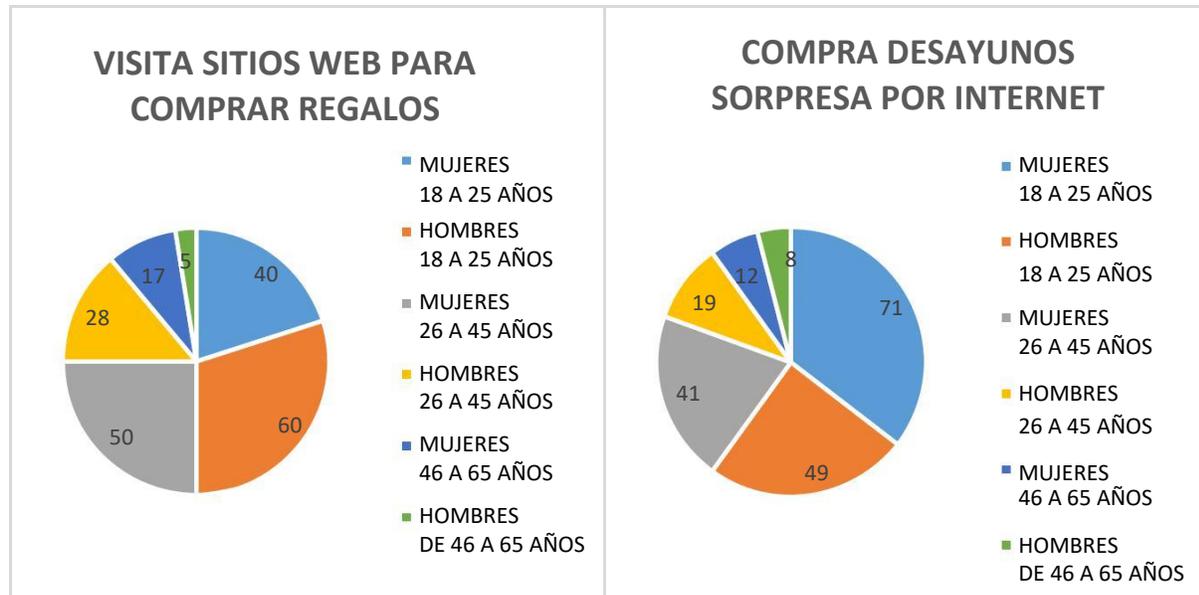
Las personas que aplicaron la encuesta para el estudio de la viabilidad de Desayunos con Amor, se clasifican en tres grupos Principalmente. - Por género, donde las mujeres resultaron siendo mayoría con una proporción de 54%. - Por edad, donde se refleja una mayor proporción de personas en edades tempranas (la edad mínima es de 18 años), de la siguiente manera:

Se realizó una segunda fase con 200 habitantes del Municipio de Funza, en la cual se realizó una encuesta con 8 preguntas, las cuales fueron diligenciadas por funcionarios de la Alcaldía de Funza, mujeres y hombres de servicios generales, celadores, secretarias, jefes de oficina, estudiantes universitarios y comunidad en general.

ESTADÍSTICAS

DESAYUNOS CON AMOR	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES
	18 A 25 AÑOS	18 A 25 AÑOS	26 A 45 AÑOS	26 A 45 AÑOS	46 A 65 AÑOS	46 A 65 AÑOS
CONOCES DESAYUNOS CON AMOR	45	40	52	45	10	6
SUELE DAR DETALLES	50	36	40	50	15	9
VISITA SITIOS WEB PARA COMPRAR REGALOS	40	60	50	28	17	5
DA REGALOS EN OCACIONES ESPECIALES	63	51	38	26	12	10
COMPRA DESAYUNOS SORPRESA POR INTERNET	71	49	41	19	12	8
LE PARECE ATRACTIVO UN DESAYUNO SORPRESA	48	45	36	25	38	16
LE AÑADIRIA UN DETALLE PERSONALIZADO A UN DESAYUNO SORPRESA	53	37	39	26	31	14
PAGARIA DE \$50.000 A \$150.000 POR UN DESAYUNO SORPRESA	49	46	56	35	9	5







PLANEACIÓN ESTRATEGICA

ESTRATEGIA DE PRECIO.

Los precios de la competencia, encontramos que ellos ofrecen productos con precios van desde los \$55.000 hasta \$150.000 pesos, con un gran diferenciador ya que la entrega a domicilio se limita a los entornos ubicados en el casco urbano ya que no cuentan con personas o mensajeros que lleven los desayunos a domicilio.

Con esta información hemos logrado ofrecer desayunos con diferentes precios que se ajusten a la capacidad económica de quienes deseen regalar, un desayuno con amor ofreciendo una gran variedad de precios y productos brindándole al cliente la oportunidad de armar el desayuno con los productos que escoja desde 35.000 hasta 120.000 pesos incluyendo el domicilio, al ofrecer productos a precios bajos, se podría generar un aumento en el volumen de las ventas que permitan minimizar los costos operativos.

ESTRATEGIA DE VENTA.

El canal más importante mediante el cual se realizara parte de las transacciones de pago por parte de los clientes será de contado y por vía online para lo que se creará además de una página web, un App que atraiga a los usuarios, la cual consiste en una aplicación que pueden descargar los usuarios de dispositivos de Apple (iPhone, iPod Touch, iPad, Mac OS X Snow Leopard y Mac OS X Lion) y Android, disponible de manera gratuita, en donde los usuarios además de poder ver todas las características de la empresa, las opciones, imágenes de los desayunos y los precios pueden opinar acerca del servicio y ver opiniones de otros clientes, además de escoger el desayuno que quieran regalar, especificando los datos que se requieren para la entrega (fecha, dirección, hora, ocasión, de quien y para quien).

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

Las estrategias de promoción y publicidad se basan principalmente en el periodo de introducción y maduración del servicio en el mercado, para ello se utilizará las siguientes estrategias: - Campaña BTL (Below the line): Esta herramienta corresponde a una técnica de marketing donde se emplean formas de comunicación no masivas dirigidas a segmentos específicos, donde principalmente se promociona o impulsa el producto con una alta dosis de creatividad, sorpresa y oportunidad, creándose novedosos canales para comunicar mensajes publicitarios. Esta herramienta será complementada con otras ayudas donde el cliente encuentre información específica de forma física para realizar sus pedidos, estas herramientas son: volantes, vallas, publicidad, redes sociales, etc. También se desarrollará promoción a través de

página web para que los clientes potenciales ingresen y conozcan más características sobre el servicio que ofrece la empresa, sus instalaciones, y datos de contacto para comunicarse y solucionar inquietudes de sus pedidos.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

Se debe entender con claridad quienes somos y el servicio que ofrecemos de forma que el mercado nos identifique. Para que nuestros clientes conozcan nuestro sello diferenciador se utilizarán: medios de comunicación como la página web, email, redes sociales, con el fin de llegar a nuestro mercado objetivo, dándole gran importancia a la atención personalizada a los clientes y brinda darles la información clara y poder asesorarlos en la elaboración de los desayunos con productos saludables de acuerdo al presupuesto y características que desee el cliente.

ESTRATEGIAS DE SERVICIO

El factor diferenciador de DESAYUNOS CON AMOR ante la competencia es el servicio personalizado que brindamos a los clientes, ya que son ellos quienes compran nuestros desayunos y en la medida que queden satisfechos con el servicio, recomendaran a los amigos, familiares conocidos y compañeros de trabajo, Para garantizar un excelente servicio se tienen los siguientes elementos: - Personal debidamente capacitado de acuerdo al rol que desempeñan en la empresa, de donde lo principal asesor al cliente en la elección y realizar un excelente menú para cada ocasión. - Página web totalmente didáctica cuyo contenido le permite al cliente

elegir el menú de forma ágil - Proveedores calificados que suministran la materia prima para los desayunos cumpliendo con estándares de calidad. - Seguimiento a indicadores para monitorear los procesos internos y el servicio al cliente - Planes de mejora para solucionar necesidades del cliente y aumentar los estándares de satisfacción.

NUESTROS COMPETIDORES

Desayuno sorpresa

\$75,000 Cajita Especial



Mi detalles Ligrita



Incluye

- Caja de cartón sencilla motivos variados.
- El diseño de la caja puede variar según disponibilidad de inventario.
- Jugo de naranja natural.
- Porción de Fruta.
- Yogurt Griego.
- Frasco de granola decorado.
- Milo personal.
- Sándwich con relleno de pollo, Queso y salsa.
- O de jamon, queso, lechuga tomate y salsa.
- Brownie.
- Tostadas.
- Mermelada personal
- Queso Pera
- Cubiertos.
- Mensaje.
- 1 bomba metalizada 1 mediana, 1 bomba Normal. Envoltura y moño.

Envío Mosquera, Funza, Madrid.



Desayunos Sorpresa Candy Box
Funza

Me gusta · 3 de mayo de 2016 · Editado

Arma tu desayuno con estos productos.

Contenido:

- *Jugo natural de naranja u otra fruta.
- *Bebida caliente: Leche deslactosada o leche entera.
- *Café o Milo o Chocolate instantaneo.
- *Yogurt con cereal.
- *Pan: Croissant.
- *Porción de queso.
- *Porción de fruta, miel opcional.

Adiciones:

- *Cup Cake o porción de torta.
- *Flores.
- *Chocolatina y/o papas pringles.

+ 1Mug.

1Termo.

1Tarjeta de felicitaciones.

Contáctanos

Correo: canyboxfunza@gmail.com

Whatsapp: +573107621376

HAPPY BOX

CAJA SORPRESA
DESAYUNO SORPRESA
ALMUERZO SORPRESA

3114801908

PARA CUALQUIER OCASIÓN:
CUMPLEAÑOS, ANIVERSARIOS,
COMPROMISO, GRADOS, FECHAS
ESPECIALES O SIMPLEMENTE PARA
ENDULSAR AL SER AMADO.

DETALLES, CAJAS, DESAYUNOS, ALMUERZOS
SORPRESAS, DESDE \$ 25.000!
DISEÑAMOS SEGÚN SU GUSTO Y PRESUPUESTO.

DIRECTAMENTE A LA PUERTA DE SU CASA, TRABAJO,
COLEGIO O LUGAR SELECCIONADO.



CAJA PROMOCIONAL: VALOR \$ 55.000, (INCLUYE ENVÍO).

CAJA Y PAPEL DECORATIVO, GLOBO METALIZADO, MOÑO, TARJETA, PIN,
POSTRE, WAFER, 2 FRUTAS, CHOCOLATES, GOMAS, JUGO Y SANDWICH.
"CONTACTENOS POR ESTE MEDIO O WHATSAPP 3045793355"



D&Y - Desayunos Sorpresa

Me gusta · 5 de marzo · 🌐

Descripción

PERFECTO para Sorprender en cualquier momento del día a tu ser querido.

Contenido:

- Postre
- Cerveza Corona o Heineken
- Galleta Club Social
- Fruta Picada
- Bebida Caliente
- Postre
- Tarjeta decorada
- Globo grande
- Bandeja y decorativos

PRECIO: \$60.000

👍❤️ 2

👍 Me gusta 💬 Comentar ➦ Compartir



FUTURO PREFERIDO

OBJETIVOS

Diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a suministrar desayunos con Amor, para esa persona especial en el municipio de Funza – Cundinamarca, por medio de un estudio de mercado, técnico, legal, organizacional, económico y financiero que permita establecer su viabilidad.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Realizar un estudio de mercado que permita determinar el mercado objetivo, la demanda, análisis de la oferta, competencia, precio, entre otros y así poder evaluar la aceptabilidad y conveniencia del servicio.

Elaborar el estudio técnico - operativo para determinar el tamaño del proyecto, el proceso, localización, equipos, capacidad instalada y estructura de costos, entre otros aspectos que determinen la factibilidad del negocio.

Realizar el estudio organizacional y legal para determinar la estructura jurídica, organizacional, cargos, funciones y gastos de personal requerido para crear una empresa dedicada a suministrar desayunos sorpresa en fechas especiales.

Evaluar económica y financieramente el plan de negocio para identificar la estructura financiera en lo que refiere a: la inversión necesaria, los costos en que incurriría la empresa en la elaboración, administración, venta y financiación del servicio, así como determinar el nivel de ingresos derivado de las ventas y realizar una proyección que comprometa el horizonte del proyecto, para determinar la factibilidad del mismo.

VALORES

SERVICIO

Es responsabilidad de todas las áreas de nuestra compañía brindar una atención integral encaminada a lograr cumplir sus expectativas teniendo como prioridad la satisfacción de nuestros clientes tanto internos como externos.

HONESTIDAD

Uno de los principales objetivos es ejercer la honestidad a través de prácticas transparentes y correctas, anteponiendo la verdad en cualquier situación que se genere.

RESPECTO

Actuamos de una manera correcta y atenta, respetando la dignidad de clientes, proveedores y los miembros de nuestra compañía.

CONFIANZA

Somos una empresa que desarrolla sus procesos con total transparencia respetando de manera íntegra todos los aspectos legales y morales, basados en la responsabilidad y el respeto mutuo.

AMABILIDAD

Siempre tenemos una actitud cálida y colaboradora con nuestros clientes y proveedores siendo esta nuestra premisa.

ÈTICA

Constituye un principio, no anteponer los criterios propios sobre lo correcto.

EFFECTIVIDAD

Nuestra excelencia para desarrollar oportunamente los procesos, teniendo en cuenta un beneficio mutuo con nuestros clientes.

CONCLUSIONES

Las personas siempre están en busca de nuevas cosas, algo que les genere duda, pero mucho más allá de esto, lo que buscan es tener nuevas experiencias, y que siempre estas sean positivas, que enmarquen un momento único para ellos y su entorno.

La encuesta nos permitió poder aterrizar algunas ideas sobre qué es lo que le gusta a la gente, que le gusta encontrar, cómo le gusta encontrarlo, qué lo mueve a comprar.

No obstante, encontramos que hay una conciencia por parte de las personas en cuanto a los hábitos alimenticios, hoy por hoy las personas del municipio de FUNZA desean comprar comida saludable, la cual les guste a las personas, pero por sobre todo lo que desean es regalar algo diferente y salir de esa “monotonía” de regalar siempre lo mismo.

Además de ello, hay un tema de conciencia en lo que se respecta el medio ambiente, la situación que se está viviendo en el planeta hace que la persona pueda valorar un poco más aquellos componentes para crear desechables, y prefieren tener envases de vidrio los cuales presten un servicio de manera permanente y tengan un período de vida útil mucho más largo, por eso se evidencia que nuestro proyecto sería bastante innovador y potencializaría el uso adecuado de los Implementos con los cuales se realizarían los desayunos siendo adecuados para contribuir al medio ambiente.

Referencias

Bembibre, C. (s.f.). *Definiciones ABD*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/desayuno.php>

Ortegón, E. D. L. (s.f.). *Universidad Icesi*. Obtenido de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/68703/1/bon_appetit_empr_ea.pdf

Francelina Alarcon, M. G. (s.f.). *Universidad Ean* . Obtenido de <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/5766/AlarconFrancelina2013.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Funza, A. d. (s.f.). Obtenido de <http://www.funza-cundinamarca.gov.co/>

Helena Loor, B. J. (s.f.). *Escuela Superior Politecnica del Litoral* . Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10643/4/Proyecto%20Desayunos%20a%20l%20Amanecer.pdf> <http://www.funza-cundinamarca.gov.co/municipio/nuestro-municipio>