



LA COSTE´AREPA

ENTREGADO POR:

ELODIA ISABEL PATERNINA PAYARES

DAI LUZ PARRA MANJARRES

MARIA PAULINA CASALLAS BARVO

DOCENTE:

JHON GONZALEZ

V SEMETRE DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

2020

**Calle 38B # 31ª-36 Las Flores
Corozal – Sucre**

**Tel. 2851056
Cel. 3127538282**

**lacostearepa@gmail.com
@lacostearepa**

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, **Elodia Isabel Paternina Payares** con documento de identidad **1.103.107.126** de Corozal - Sucre estudiante del programa académico **Administración de Empresas**, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: *Elodia Paternina*

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, **Dai Luz Parra Manjarres** con documento de identidad **1.052.081.708** de Sincelejo- Sucre estudiante del programa académico **Administración de Empresas**, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: Dai Luz Parra Manjarres

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, **María Paulina Casallas Barvo** con documento de identidad **1.102.844.458** de Sincelejo-Sucre estudiante del programa académico **Administración de Empresas**, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____

MARIA PAULINA CASALLAS BARVO

Contenido

Resumen ejecutivo.....	7
Introducción.....	8
Objetivos del plan de negocio.....	9
General:.....	9
Específicos:.....	9
Claves para el éxito	10
Descripción de la idea de negocio	11
Modelo de negocio	14
Segmentación del mercado	16
Muestra.....	16
Innovación sostenible	21
Estrategia del océano azul	24
Estrategias Análisis de Porter	26
Poder de negociación con los proveedores:.....	27
Amenaza de productos sustitutos	27
Amenaza de productos entrantes.....	27
Rivalidad entre los competidores	28
Marketing MIX	29
Estrategias de productos para clientes.....	29
Portafolio	29
Estrategias de distribución.....	30
Estrategias de comunicación	30
Estrategias de promoción y publicidad.....	31
Matriz de desarrollo de marca.....	33
Marketing digital.....	34
Estrategia del marketing digital	40
Métricas claves	40
Estudio técnico I.....	45
Localización del proyecto.....	45
Macro localización	45
Micro localización:	45
Tamaño del proyecto	46

Materiales requeridos de inversión	46
Mano de obra requerida.....	47
Local o espacio necesario	47
Estimación del tamaño óptimo.....	47
Requerimientos técnicos	47
Planta física LA COSTE AREPA	51
Estudio técnico II.....	52
Flujograma	52
Capacidad de producción.....	53
Estudio técnico III.....	54
Ficha técnica	54
Lanzamiento producto mínimo viable	56
Bibliografía	57

Resumen ejecutivo

En este trabajo se planteó evaluar y crear el proyecto de una microempresa de producción y elaboración de arepas de yuca, como una propuesta que guste a las persona y como plan de negocio para el desarrollo económico de la región. Para lograr este objetivo, se adelantó un estudio de mercado, análisis del mismo, se segmento el mercado al cual se quería llegar, se tomaron los canales de distribución que más convienen a la empresa y se crearon estrategias para la comercialización de producto.

Con esto se busca ofrecer arepas de yuca rellenas con la mejor calidad a un precio asequible para nuestros clientes, exaltando la gastronomía de nuestra región y brindando un servicio que sobrepase las expectativas de los consumidores. A partir de los estudios de mercado, de producción y financiero, realizados para dar alcance al objetivo planteado, se concluye que el proyecto de producción y elaboración de arepas de yuca, es viable, puesto que los indicadores que se obtuvieron por la encuesta realizada generaron resultados favorables.

Se aproximó también las maquinarias y los enseres necesarios para la creación de la empresa, los empleados que inicialmente tendrías y el precio que poseería las arepas de yuca. Se hizo a su vez una contemplación del empaque y el tipo de material a utilizar para el envase siendo este biodegradable con el fin de cuidar el medio ambiente.

Introducción

Esta idea de negocio busca mediante la aplicación de teorías de marketing y administración la creación de una microempresa de producción y distribución de arepas de yuca partiendo de la tradición en el municipio de Corozal y así mostrarle a la comunidad un producto novedoso y de buena calidad, aprovechando las oportunidades que se presenten a través de un estudio de mercado.

La importancia nutricional que tienen las arepas de yuca es que son ricas en hidratos de carbono, estos son componentes le aportan hasta un 80 por ciento de energía al cuerpo, también contiene minerales, fibra dietética, vitamina K y vitamina B la cual registra cantidades importantes de folatos, tiamina, vitamina B-6, riboflavina y ácido pantoténico que es en su parte muy bueno para el organismo, por otro lado la yuca orgánica muy rico en hidratos de carbono complejos, con pocas grasas y con gran cantidad de vitamina C y vitamina B6, también se busca generar empleos directos en un futuro, el cual nos va a generar ingresos que nos servirán para algunos de nuestros gastos y así aprender a realizar una fuente de sustento para ser unas personas independientes.

Nuestras arepas de yuca, serán ofrecidas a los clientes en sabores variados, habrá arepas de pollo, de carne deshilachada, Jamón, salchicha y chorizo, estas irán acompañadas de queso derretido y rallado, aderezos y salsas.

En nuestro municipio no se encuentran empresas que se dediquen a la fabricación y comercialización de arepas de yuca orgánicas que pueden ofrecerle a las personas la oportunidad de tener al alcance un producto, tan rico y nutricional, las cuales podemos encontrar de distintos sabores y variedad de estilos.

Objetivos del plan de negocio

General:

Crear una microempresa de producción y comercialización de arepas de yuca orgánica rellenas posicionada en el mercado de Corozal, generando preferencia en los consumidores, y así promoviendo la ampliación de la empresa y en conjunto la generación de empleos para convertirnos en promotores del desarrollo y crecimiento.

Específicos:

- ✓ Brindar las mejores arepas de yuca rellenas a nuestros clientes de una manera atenta y confiable, manteniendo una buena imagen del negocio y de los trabajadores.
- ✓ Mantener un precio asequible acorde a la demanda actual del mercado.
- ✓ Crear programas de degustación y promoción del producto.
- ✓ Hacer publicidad de nuestras arepas de yuca rellenas en los diferentes medios de comunicación.

Claves para el éxito

La microempresa debe tener en cuenta lo siguiente, para poder tener éxito en el municipio y sus alrededores:

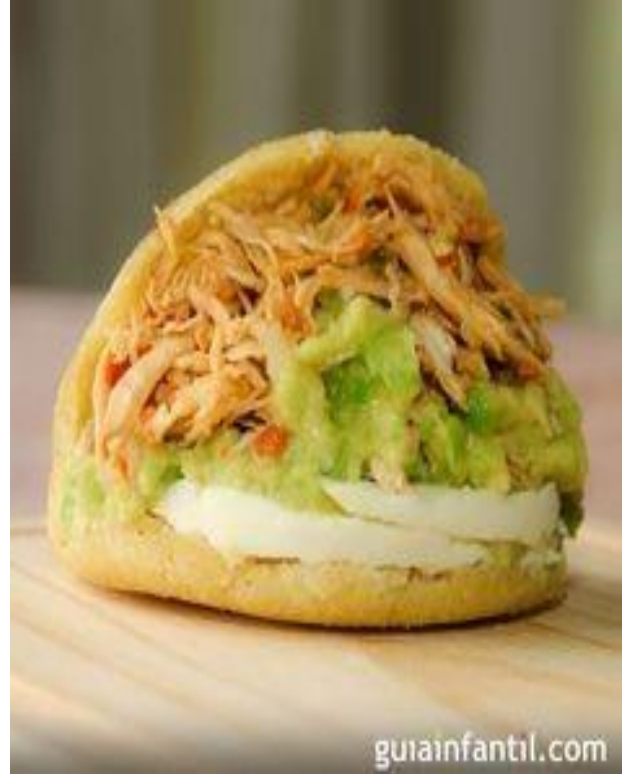
- ✓ Mantener un precio asequible, brindando un producto natural y de calidad es un factor que puede jugar a nuestro favor para llegar a tener una buena cantidad de clientes potenciales del producto.
- ✓ La atención al cliente se encuentra entre los pilares que sustentan el día a día en cualquier empresa, **LA COSTE´ AREPA** trabajara acorde con la política de calidad, donde la excelencia, el respeto a las personas, la exigencia de compromiso y la mejora continua deben ser las columnas que mantiene el buen hacer de la empresa.
- ✓ La calidad de los productos ofrecidos, deben jugar un factor fundamental para la puesta en marcha de estudio de factibilidad. Seremos exigentes internamente para llegar a la una calidad digna de reconocimiento de nuestros clientes.
- ✓ La innovación y creación de plataformas virtuales (marketing virtual) para la distribución de publicidad de nuestro producto. Por medio de publicidad, física y virtual llevaremos a **LA COSTE´ AREPA** a toda la población regional.

Descripción de la idea de negocio

A pesar de las cambiantes tendencias de consumo, los hábitos de desayuno de los colombianos siguen siendo muy tradicionales. Según el más reciente estudio sobre hábitos de consumo en el desayuno de Nielsen, empresa líder mundial en medición de consumo, el 73% de los colombianos incluye una arepa en su desayuno; siendo este el tercer alimento más consumido en el país luego de los huevos y el pan. Además hoy en día el 69% de las harinas son consumidas por la población de estratos 1,2, y 3. (Nielsen Global Connected Commerce survey, Q4 2015)

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>La idea de negocio lleva por nombre LA COSTE´ AREPA, se dedicara a la fabricación y la comercialización o ventas de arepas de yuca rellenas de carne o pollo, queso o jamón y chorizo o butifarra. Las puede llevar listas, para ser congeladas para luego calentarlas. En su proceso se tratara de incorporar materiales y herramientas para una buena producción teniendo como prioridad la satisfacción de nuestros clientes.</p>
<p>¿Quién es el cliente potencial?</p>	<p>El producto “arepas de yuca rellenas” va dirigido a cualquier persona que estén entre los 5 y los 50 años de edad, que pertenezcan a los estratos 1,2,3, y 4, del municipio de Corozal Sucre.</p>

<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>Al combinar la arepa con un relleno que contenga los diferentes grupos alimenticios que el cuerpo necesita, ésta se convierte en un plato práctico, delicioso y completo para lograr este objetivo, se deben incluir siempre proteínas, lácteos y verduras, además del carbohidrato que ya está representado por la harina de la arepa.</p> <p>De esta manera, la arepa, en sus diversas presentaciones, se posiciona como una nueva y atractiva opción no solo para el desayuno sino para el almuerzo y cena de los colombianos que cada vez más buscan alimentos sanos, equilibrados, y fáciles de preparar, ya que será preparada con yuca orgánica muy rico en hidratos de carbono complejos, con pocas grasas y con gran cantidad de vitamina C y vitamina B6</p>
<p>¿Cómo?</p>	<p>Teniendo un sitio propio donde se encuentre localizado nuestro negocio en Corozal Sucre y luego expandirlos en otros municipio. También implementar la venta a través de las redes sociales Facebook, Instragram, Whatsapp.para expandir LA COSTE´ AREPA.</p>
<p>¿Por qué lo preferirán?</p>	<p>Por su calidad y excelente atención, por sus precios y porque el 73% de los colombianos incluye una arepa en su desayuno; siendo este el tercer alimento más consumido en el país luego de los huevos y el pan. Además hoy en día el 69% de las harinas son consumidas por la población de estratos 1,2, y 3.</p>



Modelo de negocio

Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. (Redacción Emprendedores).

A continuación mostramos el modelo de negocio para **LA COSTE´ AREPA:**

Segmento	Propuesta de valor	Arquitectura del servicio
<p>Habitantes de los barrios de Corozal o municipios cercanos con edad entre 5 y 50 años de estrato 1, 2,3 y 4 que les guste las arepas de yuca.</p>	<p>LA COSTE´ AREPA, hechas de yuca orgánica pensando en el bienestar y la salud de sus consumidores y se sientan seguros a la hora de comprarlas ya que son muy ricas en hidratos de carbono complejos, con pocas grasas y con gran cantidad de vitamina C y vitamina B6 no contiene gluten.</p>	<p>Ventas en lugar donde está ubicado LA COSTE´ AREPA, ventas a domicilio por medio de la plataforma o sitio web Ecommerce.</p>

Costo y Precio	Mecanismos de entrega	Ganancias esperadas
<p>Costo plataforma \$4.000.000</p> <p>Arriendo local \$300.000.</p> <p>Servicios públicos \$100.000</p> <p>Materia prima precio por libra \$60.100</p> <p>Empaques biodegradable: \$1.000 unidad.</p> <p>Mano de obra \$65.000</p> <p>Maquinaria \$ 1.478.000</p> <p>TOTAL: \$2.003.100</p>	<p>Los medios de pago serán a través de nequi, efecty y pago contra entrega en efectivo.</p>	<p>Gestionar un crédito en para emprendedores ya sea en el fondo emprender del Sena o cualquiera del gobierno.</p> <p>Sino gestionarlo que una entidad bancaria para iniciar nuestra idea de negocio.</p>

Recursos	Fidelidad	Cadena
<p>Llevar una contabilidad de todos los recursos financieros como entradas, salidas, gastos de personal, operacional por si se presenta ventas muy bajas ya tenemos con que sostener el negocio.</p>	<p>Ofrecerle un domicilio gratis</p> <p>Por la compra de una arepa lleve la segunda a mitad de precio</p> <p>Descuentos de un 5% un día específico</p> <p>Por la compra de una arepa lleve gratis una bebida</p>	<p>Tener personal capacitado en la elaboración de arepas de yuca que cuenten con un certificado totalmente legal.</p> <p>Capacitar a los trabajadores encargados de recibir y atender a los clientes con un seminario de atención al cliente.</p>

Segmentación del mercado

El Municipio de Corozal se encuentra localizado en la República de Colombia, departamento de Sucre, región Costa Caribe, subregión Sabana. Cuenta con una población aproximada de unos 68.789 habitantes, del cual su población urbana alcanza a superar el 77% de la población, siendo el 23 % su población rural. La distancia existente entre el municipio de corozal y la capital del departamento, Sincelejo, es de 13 Kilómetros, con los palmitos y san Juan de Betulia dista 8 Kilómetros.

La segmentación por comportamiento de compra divide a los compradores en diferentes grupos, según su estilo de vida o las características de personalidad.

Muestra

El método utilizado para la selección de la muestra fue el de muestreo aleatorio simple, el cual se caracteriza por que otorga la misma probabilidad de ser elegidos a todos los elementos de la población.

En una muestra sistemática, los elementos de la población se ponen en una lista y luego cada enésimo elemento de la lista se selecciona sistemáticamente para su inclusión en la muestra

La fórmula para calcular la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{Z_a^2 \times p \times q}{d^2}$$

En donde:

Z = nivel de confianza,

P = probabilidad de éxito, o proporción esperada

Q = probabilidad de fracaso

D = precisión (error máximo admisible en términos de proporción)

Una vez aplicada la muestra se obtiene.

Z = 1,96

P = 0,5

Q = 0,5

D = 5% - 0,05

$$n = \frac{(1,96^2) * (0,5) * (0,5)}{0,05^2}$$

$$n = 384$$

Ahora:

$$n^1 = \frac{n}{1+(n-1)}$$

N

$$n^1 = \frac{384}{1+(384-1)}$$

$$68.789$$

$$n^1 = 382$$

Una vez aplicado todos estos procedimientos estadísticos se obtiene como resultado **382** encuestas.

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

Actualmente el mundo digital, entre otras cosas; nos ofrece diversos modelos de negocio de compra y venta, la afluencia de usuarios en la web incrementa cada día. Y es que para nadie es un secreto que las personas apuestan cada vez más a su comodidad y a llevar una vida más simple. La finalidad del E-commerce no sólo se remite a la venta de productos y servicios, sino que también tiene como objetivo:

- ✓ Compartir información comercial.
- ✓ Conseguir la fidelidad de los clientes.
- ✓ Ampliar el mercado.

Por esta razón para nuestro proyecto hemos escogido el modelo de negocio

EMMCOMERCE también conocido como comercio electrónico que es la compra en línea de bienes, productos y servicios.

Para captar a nuestros clientes **LA COSTE´ AREPA** se basara en la calidad de los productos, la atención al cliente, envío del pedido, diseño, usabilidad, y navegación de la plataforma, entre otros: Los visitantes del sitio pueden **explorar** secciones con los diferentes sabores, combos, promociones, tamaño, sabores adicionales, precios, la forma de pago. Otras características del sitio incluye un catálogo de búsqueda por sabor y producto, reservar mesas, video chat, tutoriales, creación y personalización de perfil etc.

Al entrar el comprador puede identificarse con su nombre, ciudad donde vive. El carrito de compras del sitio permite guardar una orden, y recibir asesoría si así lo desea...

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

Para generar y aumentar las ventas de las arepas de yuca rellenas, comenzaremos siempre con los datos que tengamos permitiéndonos ofrecerles a nuestros clientes las mejores alternativas. A continuación explicaremos alguna de ellas.

- ✓ Nos enfocáremos en el valor de los productos ofreciéndoles a nuestros clientes una experiencia que valga la pena y que estarán dispuestos a pagar. Un valor sería algo que haga que nuestros clientes concreten su compra con tan solo un clic, por ejemplo, ofrecerles un domicilio gratis o alguna bebida.

- ✓ Recompensar a nuestros clientes, es decir, comenzar con una promoción por semana o darles un porcentaje de descuento por la compra de una o dos arepas de yuca.
- ✓ Vender un dos por uno, es decir, por la compra de una arepa lleva otra gratis.

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

El cierre es muy importante y es determinado por la manera en cómo se ofrece el producto, nuestro objetivo será convencer al cliente facilitándole a él o ella llegar a la decisión de compra, teniendo en cuenta estos componentes como las características del producto y su precio que tienen un gran peso a la hora de decidir. Para esto tendremos a la vista imágenes de todas nuestras arepas de yuca con sus distintos sabores y precios, donde el cliente tenga la oportunidad de escoger la que más le guste, con esto se busca llegar a todos los gustos sin perder un enfoque propio.

Cuando se está vendiendo en línea, no se tiene el beneficio de interactuar con el cliente de manera que lo haría en una venta cara a cara, entonces la primera cosa que se le escribe tiene que ser algo que atraiga la atención y apunte al resultado o beneficio del producto, es decir, planificar bien la pregunta de apertura para que el cliente no se marche. Recuerda que la persona que hace las preguntas tiene el control.

Luego se procede a los métodos de pago que serían por pagos online a través del móvil, por nequi Colombia y pagos contra entrega.

Innovación sostenible

Es el desarrollo de productos y procesos que contribuyen al desarrollo sustentable, aplicando conocimientos y estrategias comerciales para generar mejoras ecológicas directa e indirectamente. Los empaques ecológicos son la aportación de las empresas responsables a la reducción de residuos que contaminan el medio ambiente, pero también son cada vez más una exigencia de los consumidores. En **LA COSTE´ AREPA** los empaques para servir y llevar las arepas de yuca serán comprados en GREENPACK que es una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de empaques biodegradables, compostables, reciclables y sustentables, implementando el mejoramiento continuo, la implementación de políticas de responsabilidad social y ambiental. El PLA o ácido polilactico es un biopolímero hecho con recursos renovables, su producción es fácil, se da a partir de diferentes recursos naturales como el maíz, la caña de azúcar o el almidón y no requiere de solventes adicionales.



Ciclo de vida del PLA





Características específicas de las cajas:

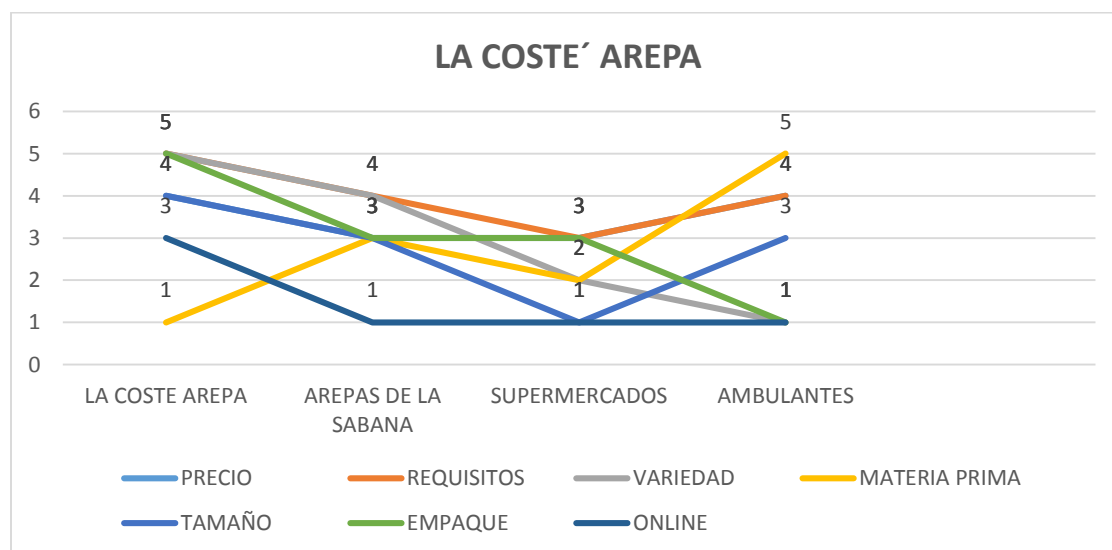
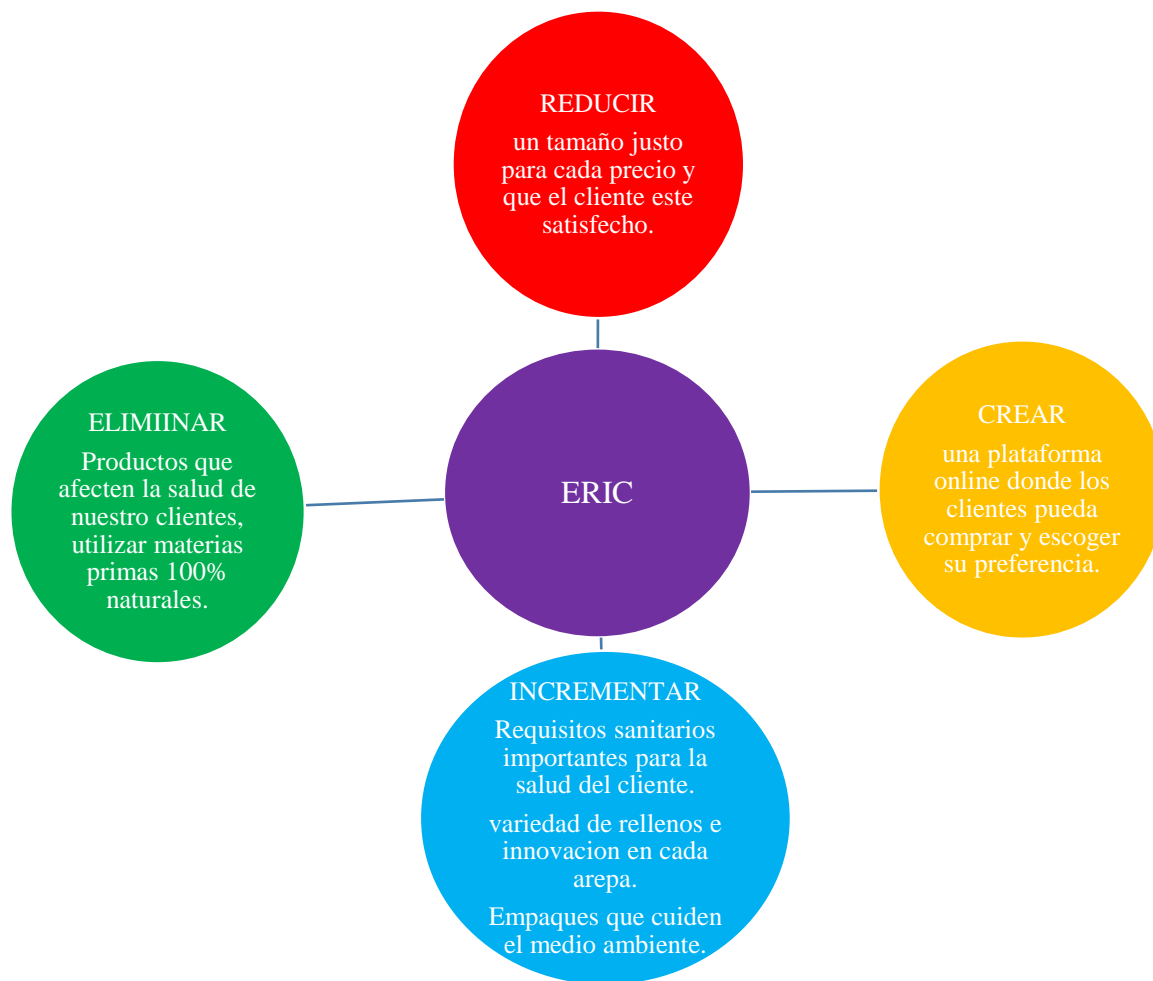
Son empaques que se adaptan a todo tipo de alimentos preparados, se pueden laminar en PLA plástico a base de maíz, para aislar la humedad y la grasa, protegiéndolos del clima y del exterior para permitir que lleguen con una excelente presentación y conservar la calidad original del producto. Elaborados en cartón de caña de azúcar. (<https://greenpack.com.co/te-invita-mos-conocer-pla/>.)

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño?	Usar adecuadamente la cantidad de agua para la producción, lavado de manos, utensilios de la cocina entre otros.	Uso necesario de la maquinaria requerida para el negocio como: Nevera, Horno microondas, que ayuden ahorrar la energía y dar luz para un mejor ambiente.	Compra de insumos de calidad avaladas por el ministerio de salud, y hortalizas que no dañen el medio ambiente. Empaques biodegradable 100% natural.	Con los empaques biodegradable no hay un fin del ciclo de la materia ya que no se generan residuos sólidos, pues el material que sobra de este proceso puede ser reciclado por la empresa proveedora, que la utilizan para volver al inicio del ciclo de fabricación como materia prima; además las emisiones generadas al final del proceso son mínimas.	
Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?	<p>Campañas para el uso adecuado del agua y energía entregando folletos para hacer pedagogía a los clientes en el ahorro, reflejando el valor y la importancia que tienen para la vida.</p>			 <p>agua y energía recursos vitales ahórralos cuidalos preservalos Si en el planeta quieres vivir debes contribuir!</p>	
	<p>Campaña Reciclar nos hace bien. A través de ella queremos sensibilizar a la nuestros clientes en temáticas ambientales llevando a cabo jornada de reciclaje una vez por semana en la que todos aportan la mayor cantidad de residuos.</p>			 <p>¡RECICLA! UN RESIDUO ES UN RECURSO PARA OTROS</p> <ul style="list-style-type: none"> Envases de plástico Envases de tetrak Envases metálicos Papeles Envases y cajas de cartón Botellas y frascos de vidrio Restos orgánicos de alimentos Residuos orgánicos Residuos orgánicos Otros residuos 	

Estrategia del océano azul

La estrategia del océano azul ha dado la competencia entre las empresas, ampliando el mercado a través de la innovación. Lo que las compañías necesitan para lograr ser exitosas en el futuro es dejar de competir entre sí, por esta razón y para ser mejor cada día diseñamos las siguientes estrategias para mirar cómo estamos frente a la competencia.

VARIABLES	Precio: Importante para que su precio sea asequible para todos los estratos.	Requisitos sanitarios – vendedor – manipulador: Cuenta con todos los requisitos exigidos por el ministerio de salud.	Variedad e innovación: Variedad de rellenos que ofrecen a los clientes.	Materia prima: Productos de mala calidad, aceites grasos, proceso inadecuado.	Tamaño: Arepas de calidad a un tamaño que se ajuste al precio.	Tipo de empaque ecodiseño: Empaques biodegradables que cuiden el medio ambiente.	Ventas por plataforma online
La coste arepa	4	5	5	1	4	5	3
Arepas de la sabana	3	4	4	3	3	3	1
Supermercados	3	3	2	2	1	3	1
Ventas ambulantes	4	4	1	5	3	1	1
Estrategia	Mantener	Incrementar	Incrementar	Eliminar	Reducir	incrementar	crear



Estrategias Análisis de Porter

Las Cinco **Fuerzas de Porter** es un modelo que nos permite analizar el nivel de competencia de nuestra organización dentro del sector al que pertenecemos. Este análisis, creado por Michael **Porter** en el año 1979, facilita el desarrollo de nuestra estrategia de negocio.

Poder de negociación con los clientes:

Comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales. La mezcla de promoción está constituida por promoción de ventas, fuerza de venta o venta personal, publicidad y relaciones públicas, y comunicación interactiva.

Estrategias:

- ✓ Redes sociales
- ✓ Concursos
- ✓ Regalos y obsequios
- ✓ Bonos
- ✓ Canales bien atendidos
- ✓ Campaña por correo electrónico

Poder de negociación con los proveedores:

Los ingredientes necesarios para la elaboración de las arepas de yuca son insumos básicos como yuca, carne, chorizos, butifarra, carne, pollo entre otros, tiene un poder de negociación no tan alto ya que se consiguen con facilidad en el mercado su competencia es bastante por lo que su precio varía y es asequible. En cuanto a los empaques el poder de negociación con el proveedor se mantiene en un punto que favorece a las dos empresas.

Amenaza de productos sustitutos

En el mercado se encuentra cualquier cantidad de productos elaborados, algunos de buena calidad y otros a los que hay que prestar atención por la cantidad de conservantes utilizados; pensando en la necesidad de las familias se frece un producto hecho de calidad, arepas preparadas de yuca totalmente natural, que favorece mucho a la salud de nuestros clientes. Estas tienen productos sustitutos que pueden ser una amenaza para **LA COSTE´ AREPA** como los son las arepas de harina rellenas de queso doble crema y mantequilla, arepas de maíz, arepa de huevo, arepa de trigo.

Amenaza de productos entrantes

En nuestro municipio existen variedad de negocios de comida rápida que pueden ser un gran factor de competencia para nosotros, hay emprendimientos que están iniciando y que traen consigo nuevas ideas que pueden robar la atención de nuestros clientes, para estos aplicaremos nuestras estrategias:

- ✓ Mejorar/aumentar los canales de venta
- ✓ Aumentar la inversión en marketing y publicidad

- ✓ Incrementar la calidad del producto o reducir su precio
- ✓ Proporcionar nuevos servicios/características como valor añadido a nuestro cliente

Rivalidad entre los competidores

Mantenerse bien informado de cada competidor ya que la rivalidad aumenta si hay muchos negocios y están bien posicionados. La competencia de **LA COSTE´ AREPA** es arepas de la sabana, los supermercados y ventas de arepas ambulantes, para esto hemos creado las siguientes estrategias:

- ✓ Aumentar la inversión del marketing
- ✓ Incrementar la calidad del producto
- ✓ Rebajar nuestros costes fijos
- ✓ Asociarse con otras organizaciones
- ✓ Proporcionar un valor añadido a nuestros clientes
- ✓ Mejorar la experiencia de usuario

Marketing MIX

Estrategias de productos para clientes

FICHA TECNICA	
NUCLEO:	Es un producto novedoso elaborado a base de yuca con variados rellenos en los que se incluye carne, pollo y embutidos.
CALIDAD:	La calidad de estas arepas será diferente al resto, ya que están hechas de yuca orgánica baja en grasa perfecta para cualquier edad, ideal para niños en crecimiento.
ENVASE:	Cajas ecológicas biodegradables, elaborados en cartón de caña de azúcar.
DISEÑO:	Arepas de yuca orgánica con variedad de rellenos, vienen en cajas biodegradables con el logo que representa nuestra empresa.
SERVICIO:	Nuestro servicio será siempre atender de la mejor manera a nuestros clientes dándoles la prioridad en nuestra empresa y concientizándolos a cuidar y proteger el medio ambiente.

Portafolio

rol	COMBO 1	COMBO 2	COMBO 3
Cuál es el juego			
Cuál es el juego	Jóvenes, amigos, parceros que les gusta salir a compartir un rato agradable cuidando su bienestar y su salud.	Adultos que les guste degustar en familia o amigos y a la vez observar algún partido tenemos este combo futbolero a un precio increíble.	Para niños y niñas ideales para su crecimiento y salud, además se concientizan del cuidado e importancia del medio ambiente.
Consumidores maduros con edades: 15+ consumidores entrando al mercado: <14			

Estrategias de distribución

Los Canales de Distribución son los diferentes caminos que tiene que pasar un producto para que pueda llegar al consumidor final. Son etapas por las cuales debe de pasar el producto antes de ser comercializado.

Canal Directo: Se les vende directamente a los consumidores, a los cuales cuando están en un proceso de compra se les hace sentir que no están comprando uno de nuestros productos, sino que está comprando una arepa de calidad totalmente saludable para su bienestar, hechas 100% con yuca orgánica baja en grasas apta para cualquier edad.

Canal Indirecto: Lo haremos a través de domicilios seguros y rápidos, con todos los protocolos de higiene manteniendo la calidad y su sabor.

Estrategias de comunicación

Los medios de comunicación nos ayudan a emitir un mensaje pues estos canales nos ayudan a que las personas conozcan nuestra empresa, para que accedan a sus servicios y así poder tener más reconocimiento en la sociedad generando más ventas y maximizando la utilidad.

La prensa o periódico, las revistas, radio y televisión son medios por lo general, unidireccionales, es decir, en donde podemos promocionar nuestras arepas de yucas rellenas.

A través de los medios tradicionales de comunicación se puede publicitar nuestra empresa y llegar con un mensaje a una amplia audiencia. Se debe trabajar muy bien en el mensaje a comunicar, debe ser claro para la audiencia. Por lo general, se contacta con empresas especializadas en publicidad en medios, que ayudan a diseñar, implementar y emitir la información radial o

televisiva, pieza publicitaria o cualquier elemento de publicidad en los medios masivos. La compañía debe examinar los costos que implica invertir en este campo.

También a través de las redes sociales, de forma verbal y escrita por medio de volantes, vallas, cupones, tarjetas, etc.

Estrategias de promoción y publicidad.

Comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales. La mezcla de promoción está constituida por promoción de ventas, fuerza de venta o venta personal, publicidad y relaciones públicas, y comunicación interactiva.

Estrategias:

- ✓ Redes sociales
- ✓ Concursos
- ✓ Regalos y obsequios
- ✓ Bonos
- ✓ Canales bien atendidos
- ✓ Campaña por correo electrónico

MARKETING MIX

Estrategia	Objetivo o Smart	Como (describa como llegará al objetivo)	Quien (con qué medios o personas se apoyará)	Cuando (tenga presente la fecha)	Donde (defina específicamente el lugar donde lo realizará)	Valor (aproximación al costo)
Producto	Le voy a cambiar la variedad de sabores e incrementar los procesos de la yuca orgánica y pueda incrementar en un 20% en el último trimestre de 2020.	Innovando cada vez más, integrando variedad de sabor y calidad en el servicio.	Plataforma y tienda online, domicilios.	En el tercer semestre del 2020.	En el departamento de sucre, municipios corozal y aledaños.	Incrementa en un 10% la elaboración del producto
Precio	Voy a ofrecer un descuento del 10% en el primer trimestre del 2021 para incrementar las ventas en un 15%.	Descontando un 10% del valor del producto.	Publicaciones por internet y muestras en la calle, local.	En el primer semestre del 2021.	En el centro de la ciudad, en el lugar de producción.	Disminución del 10% del valor de casa producto.
Promoción y comunicación	Armar combos personales en las fechas especiales, fin de semana para incrementar las ventas en un 20%.	Armando los combos para jóvenes, adultos, familias y niños.	Presentación de videos cortos por internet y muestra por las calles o local.	En las fechas especiales.	En el departamento de sucre, municipio corozal y aledaños.	Incrementa un 10% de las ganancias por ventas.

Matriz de desarrollo de marca

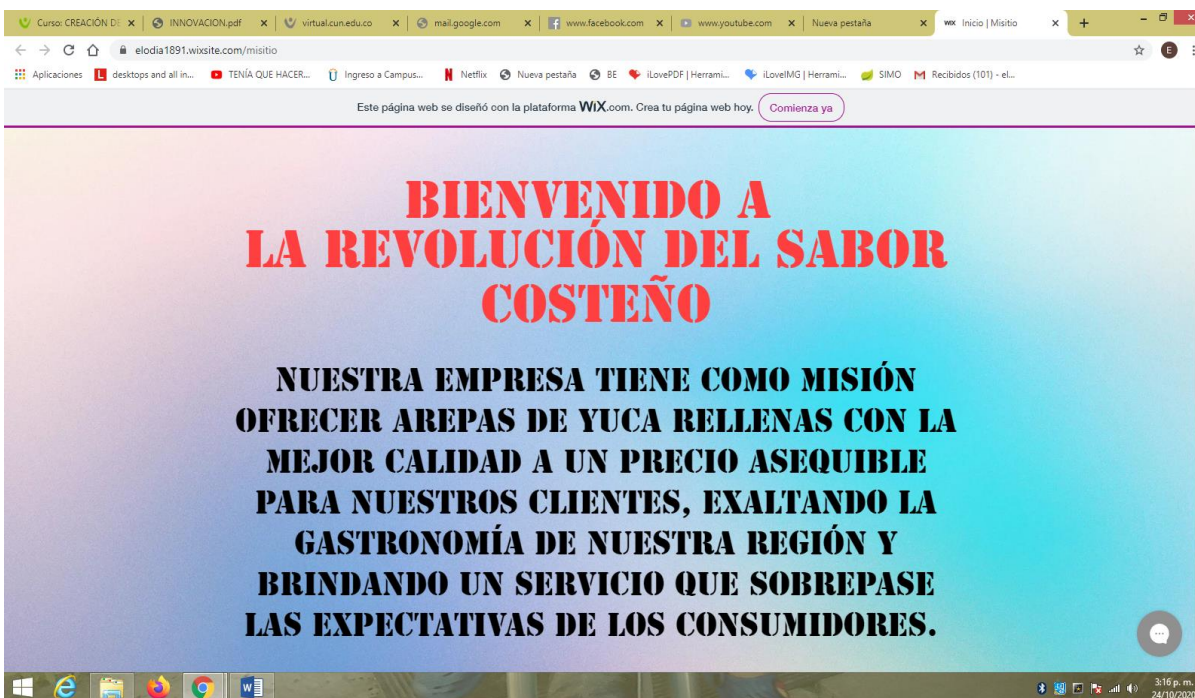
Nombre de la idea: **LA COSTE' AREPA**

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
Primer paso: Diagnostico del mercado	A. Identificación del sector	Consumidores, producto, alimentación, fabricación, ventas.
	B. Identificar marcas en competencia	Arepas de la sabana – La carreta del sabor
	C. Soluciones principales y alternativas	Variedad de sabores – precio - promociones
	D. Tendencias del mercado	La variedad – el tamaño – la calidad – protocolos de higiene
	E. Arquetipo de la marca	Creador – Inocente - Explorador
Segundo paso: Realidad psicológica de la marca	A. Percepción de la marca de la competencia	Promociones y descuentos
	B. Identificar variable de neuromarketing	Combos para fechas especiales y fin de semana
Tercer paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	LA COSTE AREPA
	B. Identificar Top of heard	Satisfacción- felicidad- gusto
Cuarto paso: Realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Calidad – alternativas de sabores – gusto de clientes – emociones- tradición - cultura
Quinto paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la medición tecnológica y de redes sociales	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Redes sociales ✓ Concursos ✓ Regalos y obsequios ✓ Bonos ✓ Canales bien atendidos ✓ Campaña por correo electrónico

Marketing digital

LA COSTE AREPA cuenta con página web landing page que tiene como dirección

<https://elodia1891.wixsite.com/misitio> teniendo como propósito la captación y fidelidad de nuestros clientes potenciales. A continuación algunas muestras de nuestra página web:



Curso: CREACIÓN DE EM... x INNOVACION.pdf x virtual.cun.edu.co x mail.google.com x www.facebook.com x www.youtube.com x Nueva pestaña x wx Inicio | Mistio x + - [] x


elodia1891.wixsite.com/mistio

Aplicaciones desktops and all in... TENÍA QUE HACER... Ingreso a Campus... Netflix Nueva pestaña BE iLovePDF | Herrami... iLoveMG | Herrami... SIMO Recibidos (101) - el...

Este página web se diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

OFRECIDOS ENCONTRAMOS


LA COSTE AREPA OFRECE VARIEDAD DE SABOR PENSANDO EN EL BIENESTAR DE +TODOS




Deliciosas
AREPAS RELLENAS
CARNE, POLLO, JAMÓN Y QUESO

AREPAS DE CHORIZO - AREPAS DE QUESO
AREPAS DE JAMÓN Y QUESO
CALLE AD #7 DIAGONAL A MERU-MAY

AREPA QUESO Y BUTIFARRA



AREPA DE CHORIZO



AREPA DE CARNE

Windows taskbar: 3:18 p. m. 24/10/2020

Curso: CREACIÓN DE EM... x INNOVACION.pdf x virtual.cun.edu.co x Recibidos (155) - elodia... x (27) Arepa Coste x Recibidos (155) - elodia... x wx Inicio | Mistio x + - [] x


elodia1891.wixsite.com/mistio

Aplicaciones desktops and all in... TENÍA QUE HACER... Ingreso a Campus... Netflix Nueva pestaña BE iLovePDF | Herrami... iLoveMG | Herrami... SIMO Recibidos (101) - el...


Este página web se diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

AREPAS DE JAMÓN Y QUESO
CALLE AD #7 DIAGONAL A MERU-MAY


AREPA QUESO Y BUTIFARRA



AREPA DE CARNE MOLIDA



AREPAS MOSAICO



AREPA POLLO Y AGUACATE

Windows taskbar: Esperando a s-usc1c-mss-287.firebaseio.com... 3:51 p. m. 24/10/2020

Curso: CREACIÓN DE... x | INNOVACION.pdf x | virtual.cun.edu.co x | mail.google.com x | www.facebook.com x | www.youtube.com x | Nueva pestaña x | wix Inicio | Mistio x

elodia1891.wixsite.com/mistio

Aplicaciones | desktops and all in... | TENÍA QUE HACER... | Ingreso a Campus... | Netflix | Nueva pestaña | BE | iLovePDF | Herrami... | iLoveMG | Herrami... | SIMO | Recibidos (101) - el...

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)



CUIDA TU BIENESTAR

CON LOS MEJORES
INGREDIENTES DE
ALTA CALIDAD

Reproducir video

3:21 p. m.
24/10/2020

Curso: CREACIÓN DE EM... x | INNOVACION.pdf x | virtual.cun.edu.co x | Recibidos (155) - elodia... x | (27) Arepa Coste x | Recibidos (155) - elodia... x | wix Inicio | Mistio x

elodia1891.wixsite.com/mistio

Aplicaciones | desktops and all in... | TENÍA QUE HACER... | Ingreso a Campus... | Netflix | Nueva pestaña | BE | iLovePDF | Herrami... | iLoveMG | Herrami... | SIMO | Recibidos (101) - el...

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

GRAN PROMOCION DE COMBOS



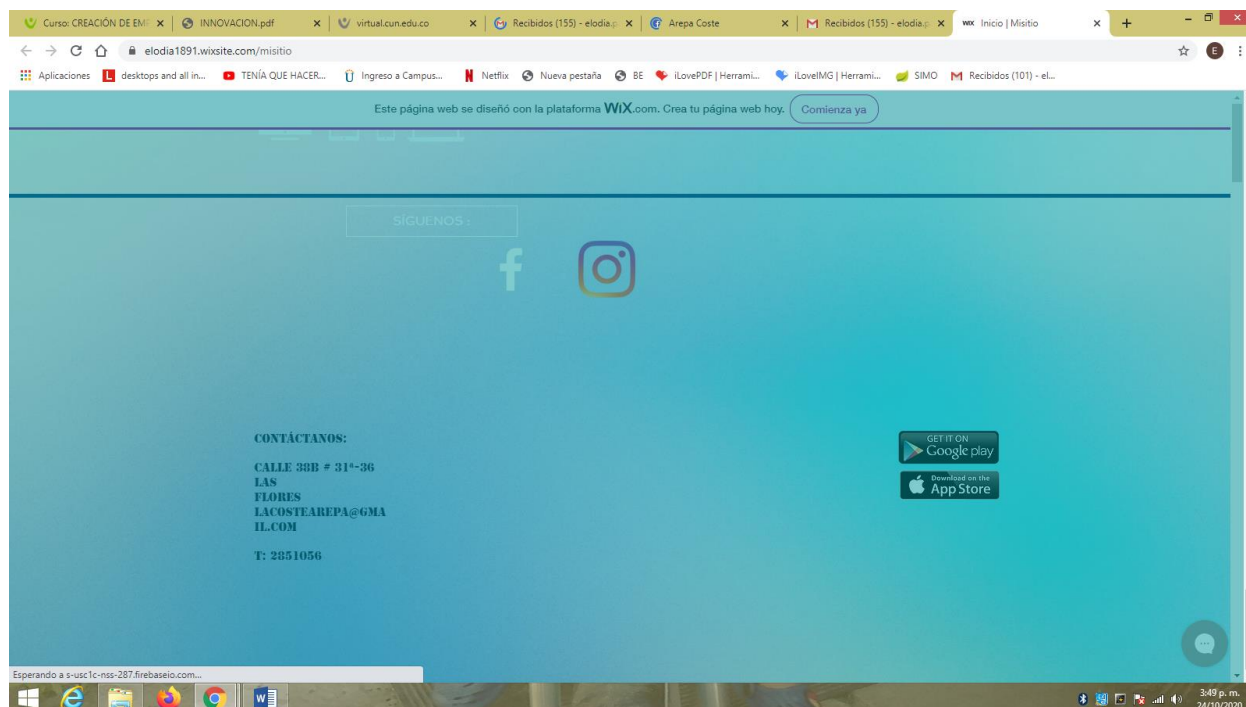
COMBO CEROS
5 AREPAS + 1 GASEOSA DE 1,5 L
48,500

COMBO FUTBOLEO
46,500
2 COCA-COLAS 500 ml
3 AREPAS de 100g aprox.

AREPA KIDS
1 RACION DE PAPAS

Esperando a s-usc1c-rss-287.firebaseio.com...

3:52 p. m.
24/10/2020



Nuestra empresa LA COSTE AREPA tiene como finalidad ofrecer arepas de yuca orgánicas rellenas con la mejor calidad a un precio asequible para nuestros clientes, exaltando la gastronomía de nuestra región y brindando un servicio que sobrepase las expectativas de los consumidores, buscando mediante la aplicación del marketing, haciendo campañas publicitarias, promociones, entre otras la distribución y de nuestras arepas, partiendo de la tradición y cultura que tienen los habitantes del municipio de Corozal – Sucre, mostrándoles un producto innovador, de buena calidad, pensando en el bienestar y su salud.

En FACEBOOK estamos como Arepacoste55@gmail.com

The screenshot shows a web browser window displaying the Facebook profile of 'Arepa Coste'. The browser's address bar shows 'facebook.com/arepacoste.dai.7'. The page features a cover photo of a grilled arepa on a bed of vegetables. The profile picture is a circular logo with a stylized 'A' and the text 'Arepa Coste'. The navigation menu includes 'Biografía', 'Información', 'Amigos 107', 'Fotos', 'Archivo', and 'Más'. A post creation area is visible with options for 'Crear publicación', 'Foto/video', and 'Video en vivo'. Below this, there is a section for '¿Qué estás pensando?' with options for 'Foto/video', 'Etiquetar am...', and 'Sentimiento...'. The 'Publicaciones' section shows a recent post from 'Arepa Coste' with the text 'LA COSTE AREPA SACA EL COSTEÑO QUE LLEVAS DENTRO'. The right sidebar contains 'TUS PÁGINAS' (La Coste Arepa, Arepa Coste), 'CONTACTOS' (Dai Parra Manjarrez, Rio's Pizzeria, Luis Alvaro Acevedo, Ader Antonio Canoles..., Alexis Hernandez, Luis David Parra Mon..., Andres David Klevek, Mohamed Bouaza, Ronald Eduardo Chá..., Karolay Llorente, Ana Agua), and 'CONVERSACIONES EN GRUPO' (Crear nuevo grupo). The Windows taskbar at the bottom shows the time as 3:00 p. m. on 25/10/2020.

En INSTAGRAM como AREPA COSTE

<https://instagram.com/arepacoste?igshid=cfmkpbznd5bc>

#QuedateEnCasa 95 % 2:59

+ arepacoste ▾



11 Publicaci... **56** Seguidor... **56** Seguidos

arepa coste
Restaurante

~LA COSTE AREPA | EL SABOR EN TU PASADAR

- ◆ CosteArepa de CARNE
- ◆ CosteArepa de POLLO
- ◆ CosteArepa de CERDO

Y mucho más... 🏃

Editar perfil Promociones Estadísticas

Historias destacadas ▾



Home Search Add Like Profile

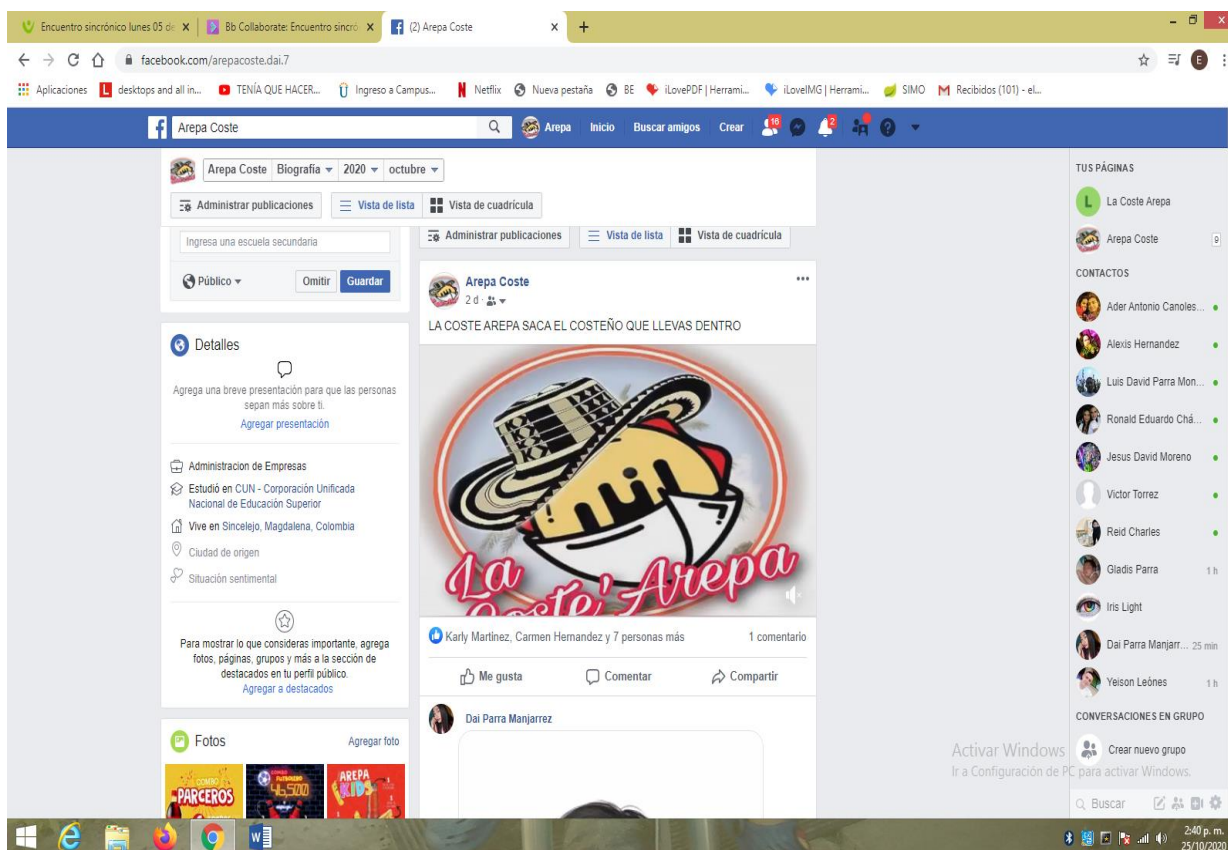
Navigation icons: Home, Search, Add, Like, Profile, Back, Home, Add, Like

Estrategia del marketing digital

- ✓ LA COSTE AREPA tiene como estrategia realizar campañas publicitarias
- ✓ Entregar folletos con todas nuestros combos y promociones
- ✓ Pagar pauta publicitaria en radio
- ✓ Hacer publicaciones atractivas o creativas en nuestra página y redes sociales que llamen la atención de los usuarios

Métricas claves

Realizamos esta publicación en Facebook y obtuvimos 10 me gusta. Nos contactaron 5 personas en total requiriendo nuestras arepas de yuca orgánica rellenas.



En esta otra publicacion obtuvimos un total de 5 me gusta, contactandonos 3 personas que estaban interesadas en nuestra promocion de combo de arepa kids

The screenshot shows a Facebook post from the page 'Arepa Coste'. The post is titled 'COMBO KIDS, pensando en el bienestar de nuestros niños...' and features a vibrant red graphic with the text 'COMBO AREPA KIDS'. The graphic lists the items included in the combo: 1 Arepa Kids, 1 Ración de Papas (French fries), and 1 Taza de Limón o Durazno (Lemon or Peach drink). To the left of the main graphic is a grid of six images showing various arepa dishes. Below the main graphic, the post is attributed to 'Adeyemi Okunola, Karolay Llorente y 3 personas más'. On the right side of the page, there is a sidebar with 'TUS PÁGINAS' (La Coste Arepa, Arepa Coste), 'CONTACTOS' (a list of 10 contacts), and 'CONVERSACIONES EN GRUPO' (Crear nuevo grupo). The bottom of the screenshot shows the Windows taskbar with the time 2:49 p.m. on 25/10/2020.

En esta publicación obtuvimos un total de 5 me gusta, nos contactó 2 personas que nos hicieron pedido a domicilio.

The screenshot shows a Facebook post from the page 'Arepa Coste'. The post features a large image of a stuffed arepa on a white plate. Below the image, it says 'Adeyemi Okunola, Karolay Llorente y 3 personas más' liked it. There are buttons for 'Me gusta', 'Comentar', and 'Compartir'. The right sidebar displays 'TUS PÁGINAS' with 'La Coste Arepa' and 'Arepa Coste'. Under 'CONTACTOS', there is a list of names including 'Dai Parra Manjarrez', 'Rio's Pizzeria', 'Luis Alvaro Acevedo', 'Ader Antonio Canoles...', 'Alexis Hernandez', 'Luis David Parra Mon...', 'Ronald Eduardo Chá...', 'Edgardo Mejia', 'Karolay Llorente', 'Ana Agua', and 'Victor Torrez'. At the bottom, there is a section for 'CONVERSACIONES EN GRUPO' with 'Crear nuevo grupo' and 'MÁS CONTACTOS (2)'. The Windows taskbar at the bottom shows the time as 2:33 p. m. on 25/10/2020.

En instagram realizamos esta publicación de nuestra marca de arepas de yuca orgánica rellenas para darle a conocer nuestros servicios y saber el gusto de cada cliente. Con esto obtuvimos 12 me gusta y 8 encargos por interno siendo este el inicio de nuestro gran proyecto.



En esta publicación obtuvimos 5 me gusta, 2 pedidos dándonos a entender que si ha tenido aceptación en el público.

#QuedateEnCasa .llll 📶 📶 📶 📶 100 % 🔋 4:27

Hace 21 horas • Ver traducción

 **arepacoste** ⋮



[Ver estadísticas](#) [Promocionar](#)

📖 🗨️ 📍 📌

 Le gusta a **dailuz_parra23** y **4 personas más**
arepacoste Variedad en sabor pensando en tu bienestar
 Hace 21 horas • Ver traducción

 **arepacoste** ⋮



🏠 🔍 + ❤️ 

◀ ○ □

CAC= GASTOS DE CAPTACION / N° CLIENTES CAPTADOS

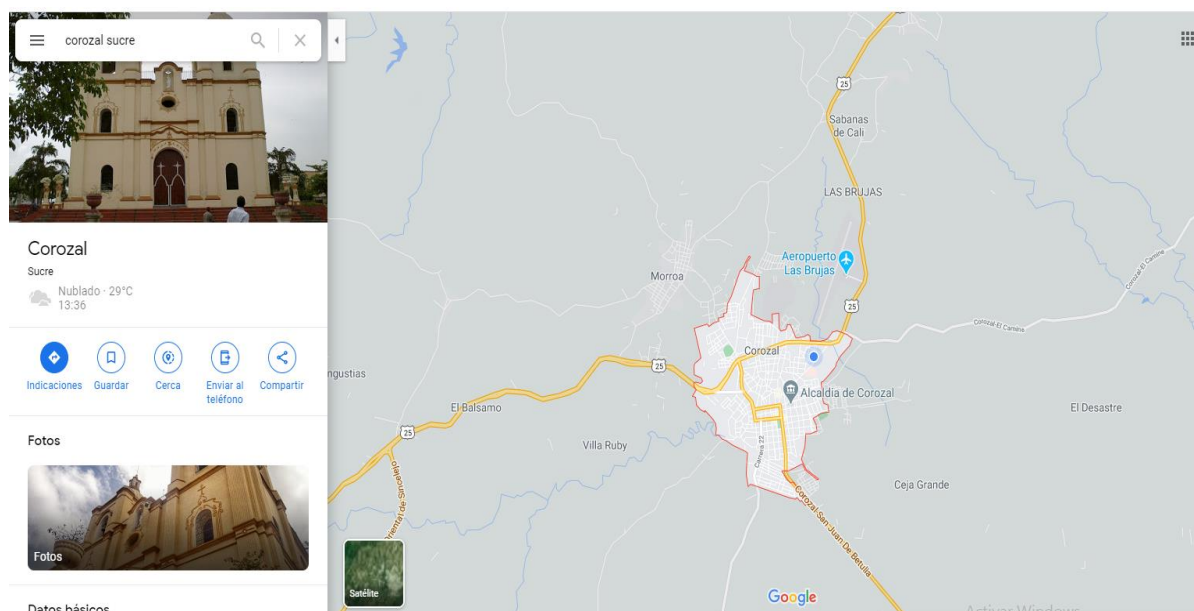
$$10.000 / 12 = \$833$$

Estudio técnico I

Localización del proyecto

Macro localización

La empresa se ubicará en el departamento de Sucre, en la cabecera municipal de Corozal, en la vía 40 la troncal salida a Cartagena, ya que es un sitio estratégico porque en el sector no se encuentran empresas de fabricación de arepas de yuca orgánica rellenas, además tiene varias salidas por tierra lo cual es un punto fundamental para sacar el producto a los puntos de ventas y alrededores, se puede destacar que es un municipio concurrido y el transporte tanto de la materia prima como del producto final se facilita y el uso de suelos se encuentra autorizado para el establecimiento de empresas.



Fuente: Google maps

Micro localización:

De acuerdo con el plan básico de ordenamiento territorial del municipio de Corozal, la planta de producción se ubicará en una zona del municipio donde se autoriza el uso del espacio para establecimiento de empresas.

Tamaño del proyecto

Según el estudio de mercados se evidencia que nuestro mercado potencial serian diversos puntos de venta, tales como supermercados; tiendas de barrio; restaurantes; entre otros, del municipio de Corozaal y sus alrededores. Se plantea vender \$648.000.000, representados en 144.000 unidades el primer año.

Materiales requeridos de inversión

Para la elaboración de nuestras arepas de yuca orgánica rellenas se necesitaran los siguientes insumos:

Materia prima	Precio x libra/unidad
Yuca orgánica	\$800
Carnes (de res y pollo)	\$7.000/ \$4.000
Embutidos	\$15.000
Queso	\$4.500
Aceite	\$11.000
Sal	\$800
Verduras	\$2.000
Mantequilla	\$1.200
Harina de trigo	\$800
Hortalizas (ajo, cebolla y tomates)	\$3.000
Condimentos	\$1.000
Salsas (tomate, tártara y piña)	\$9.000

TOTAL	\$60.100
--------------	-----------------

Mano de obra requerida

Empleados	Sueldo/Diario
Cocinero	\$25.000
Mesero	\$20.000
Cajero	\$20.000
TOTAL	\$65.000

Local o espacio necesario

Concepto	Valor arriendo mensual
Local(cocina, baño)	\$300.000
Servicios Públicos	\$100.000
TOTAL	\$400.000

Estimación del tamaño óptimo

Requerimientos técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Adecuaciones y Mejoras	1	\$15.000.000	Requiere instalaciones

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Maquinaria y Equipo	Carrito para comida rápida	2	\$3.800.000	Vida útil 45años, requiere instalación
	Rayador	2	\$7.000.000	Vida útil 4 años, requiere instalación
	Nevera	1	\$5.000.000	Vida útil 5 años, requiere instalación
	Microondas	1	\$4.000.000	Vida útil 3 años, requiere instalación
	Juego de cubiertos	2	\$1.000.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
	Mesa en lámina galvanizada	3	\$300.000	Vida útil 5 años, requiere instalación
Muebles y Enseres y otros	Escritorio tipo gerencia	2	\$350.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
	Escritorio tipo secretaria	2	\$300.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
	Escritorio auxiliar	2	\$250.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
	Archivador	2	\$130.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
	Extintor	4	\$120.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
	Bibliotecas	2	\$190.000	Vida útil 3 años, no requiere instalación
	Mesas de reuniones	1	\$250.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
	Sillas de escritorio	5	\$150.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
	Sillas operarias	6	\$100.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
	Sillas tipo sala	15	\$30.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
Equipo de comunicación y computación	Impresoras	3	\$3.000.000	Vida útil 2 años, no requiere instalación
	Computador de mesa	4	\$1.200.000	Vida útil 3 años, requiere instalación
	Computador portátil	3	\$2.000.000	Vida útil 3 años, no requiere instalación
	Teléfono fijo	3	\$100.000	Vida útil 3 años, requiere instalación
	Fotocopiadora	1	\$1.500.000	Vida útil 4 años, no requiere instalación
	Fax	1	\$800.000	Vida útil 3 años, no requiere instalación
Otros (incluido herramientas)	Ventas	1	\$2.500.000	--
	Administración	3	\$1.300.000	--
	Logística	2	\$700.000	--
	Gastos de organización	--	\$200.000	--
Gastos pre-operativos	Constitución	--	\$450.000	--
	Apertura	--	\$300.000	--
	registro	--	\$150.000	--

Metodo de Escalación

PLANTA DE PRODUCCIÓN

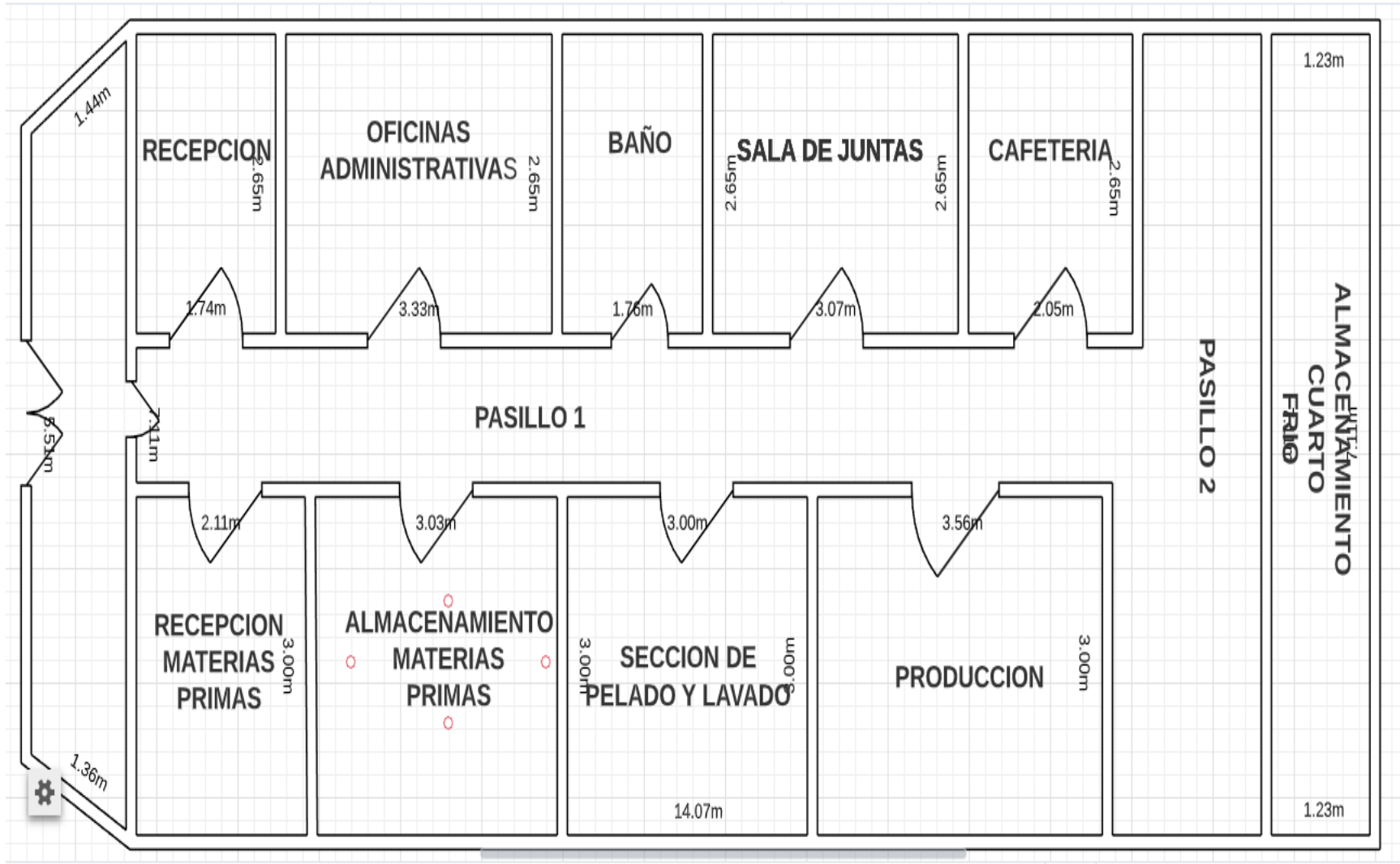
ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	40
Capacidad anual	144.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	12.000
Horas de producción	480,0

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	80
Capacidad anual	288000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (mensual)	24000
Horas de producción	960

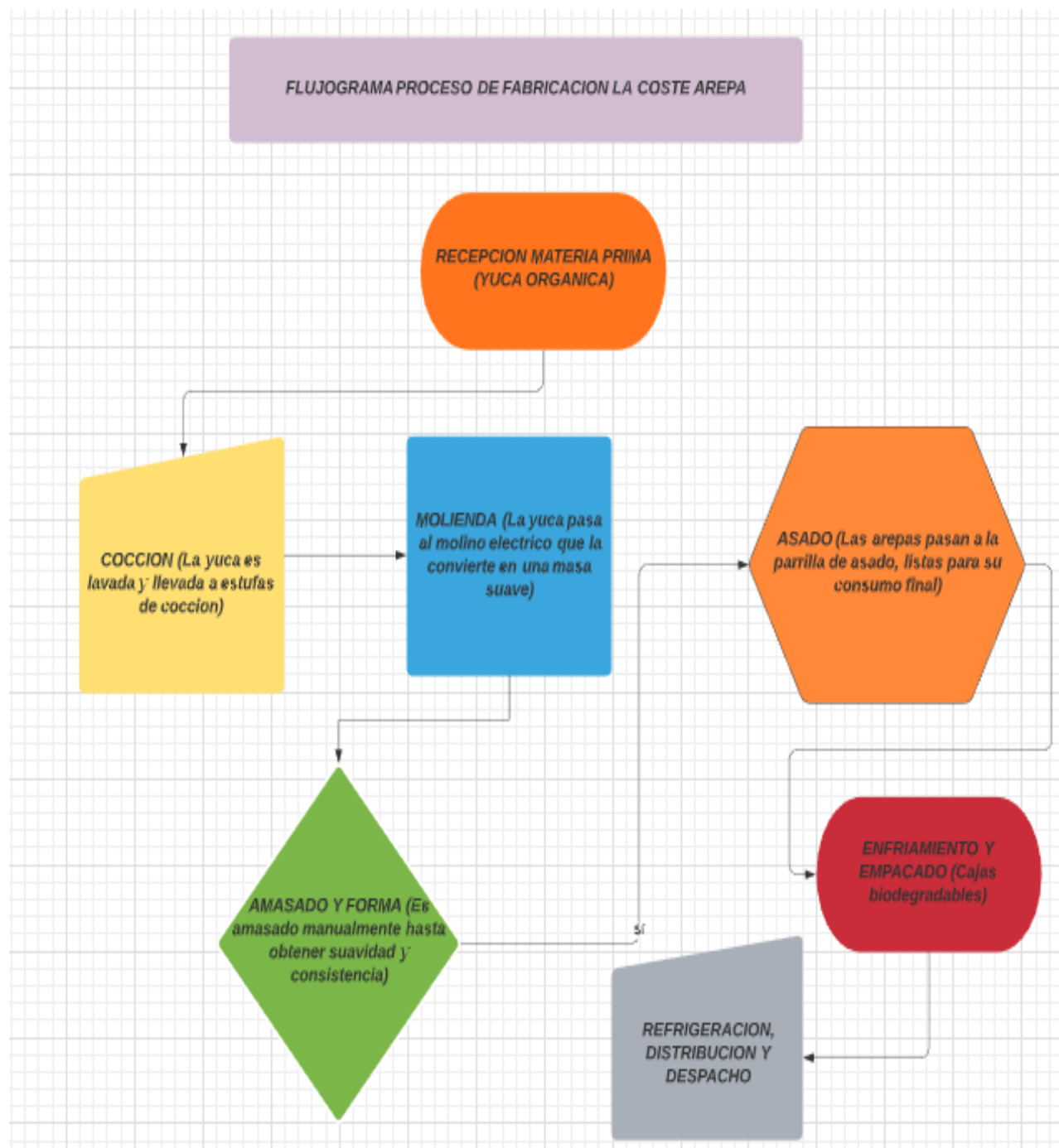
Para el funcionamiento del negocio si es necesario un lugar físico, para la producción y fabricación de nuestras arepas de yuca orgánica, donde se lleve el almacenamiento y procedimiento adecuado de la materia prima para luego dar paso a la elaboración de dichas arepas, cumpliendo con todas las normas de sanidad y con todo el personal calificado requerido. La planta física tendrá unos 150 metros cuadrados.

Planta física LA COSTE AREPA



Estudio técnico II

Flujograma



Capacidad de producción

Bien / Servicio: AREPAS DE YUCA ORGANICA RELLENAS				
Unidades a producir: se quiere producir 12000 unidades mensualmente				
Actividad del proceso por días	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Recepción de la materia prima	1 hora	Operario	4	Implementos de almacenamiento
Selección	1 h	Operario	5	Recipientes
Almacenamiento	30 min	Operario	6	Implementos de almacenamiento
Lavado	40min	Operario	4	Recipientes de lavado
Cocción	30-40 min	Operario	5	Ollas - Estufa
Molienda	20min	Operario	5	Molino
Amasado y forma	20min	Operario	6	Rodillo - molde
Asado	15 min	Operario	4	Plancha – asador
Preparar la arepa	20min	Operario	5	Caja biodegradable mano de obra, etiquetas.
Enfriamiento y empacado	1-2 h	operario	5	Caja biodegradables
Refrigeración	2-3 h	Operario	4	Enfriadores
Distribución y despacho	2-3 h	Operario	4	Carro transportador

Estudio técnico III

Ficha técnica



LA COSTE AREPA

CODIGO	VERSIÓN	FECHA
--------	---------	-------

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)

LA COSTE AREPA: Arepas de yuca organica rellenas de carne, pollo, butifarra, queso, chorizo. La yuca organica, mandioca o casava (mahino esculenta) es una especie de origen americano con alta produccion de raices reservantes como fuentes de carbohidratos y follajes.

B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE

AREPAS DE YUCA ORGANICA RELLENA DE CARNE: Yuca organica 35GR - mantequilla 15GR- carne 40GR - verduras 12GR - salsa de tomate 10GR - salsa de piña 10GR

C. PRESENTACIONES COMERCIALES

Las arepas de yuca organica rellenas seran presentadas a nuestros clientes en paquetes que llevaran 1 o 2 arepas según el pedido de cada cliente.

D. TIPO DE ENVASE

CAJAS BIODEGRADABLES

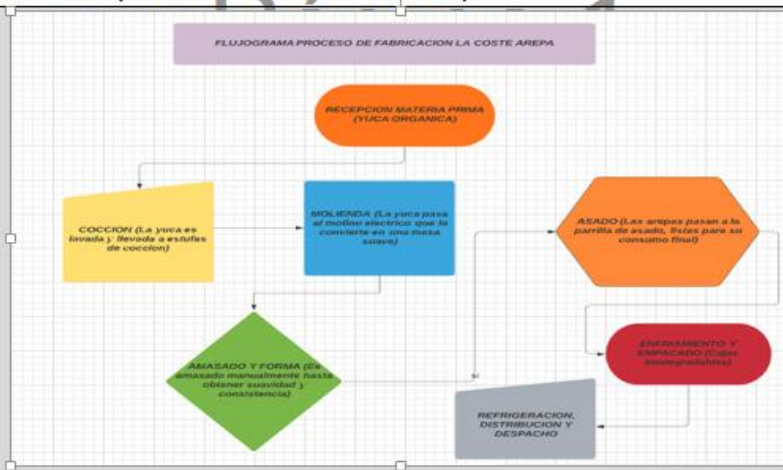
E. MATERIAL DE ENVASE

Son empaques que se adaptan a todo tipo de alimentos preparados, se pueden laminar en PLA plástico a base de maíz, para aislar la humedad y la grasa, protegiéndolos del clima y del exterior para permitir que lleguen con una excelente presentación y conservar la calidad original del producto. Elaborados en cartón de caña de azúcar.
(<https://greenpack.com.co/te-invitas-conocer-pla/>.)

F. CONDICIONES DE CONSERVACION

Al comprar arepas lo primero que se debe tener en cuenta es la refrigeración, dependiendo el tiempo en que va a ser consumido. Si su consumo se va realizar en un lapso de 2 ó 3 días se debe refrigerar.

G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)



H. VIDA UTIL ESTIMADA

De 2 a 3 dias refrigerada

I. PORCION RECOMENDADA

1 a 2 porciones

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

ADMINISTRADOR: 1 AÑO DE EXPERIENCIA - CONTRATO INDEFINIDO - 8 HORAS - SALARIO: 1700,000 -

COCINERO: 1 AÑO DE EXPERIENCIA - CONTRATO INDEFINIDO - 8 HORAS DIARIAS - SALARIO: 1,500,000

EMPACADORES: 6 MESES DE EXPERIENCIA - CONTRATO INDEFINIDO - 8 HORAS DIARIAS - SALARIO 850,000

K. GRUPO POBLACIONAL

A toda la poblacion de 4 a 50 años de edad

Firma del responsable del producto:

Elodia Patemina Payares

Página 2

Nombre del Responsable del producto

ELODIA ISABEL PATERNINA PAYARES

Firma:

Elodia Patemina Payares

Lanzamiento producto mínimo viable

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
 <p data-bbox="215 1073 483 1230">MEJORAR NUESTRA PAGINA CON CAMPAÑA CREATIVAS QUE CAPTEN LA ATENCION DE LOS CLIENTES</p>	<p data-bbox="565 674 818 1163">CAPTAR A TODOS LOS CLIENTES EN ESPECIAL A ADULTOS QUE TIENEN PROBLEMAS DE SALUD,</p>	<p data-bbox="883 674 1120 1192">MEJORANDO NUESTRA PAGINA PARA HACER CAMPAÑAS PUBLICITARIAS DONDE SE MUESTRE QUE NUESTRAS AREPAS DE YUCA ORGANICA SON BAJAS EN GRASAS Y GLUTEN. PENSANDO EN EL BIENESTAR DE TODOS.</p>	<p data-bbox="1201 674 1438 1184">CONSTRUIR CONTENIDO CREATIVO DONDE SE INDIQUE EL PROCESO DE NUESTRAS AREPAS, SU COMPOSICION, FICHA TECNICA Y EN QUE ES FAVORABLE PARA EL BIENESTAR DE LAS PERSONAS</p>

Bibliografía

Estrategia del océano azul. (2020, 25 de mayo). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Fecha de consulta: 21:32, septiembre 12, 2020 desde https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Estrategia_del_oc%C3%A9ano_azul&oldid=126374109.

Ecoinnovación. (2020, 16 de julio). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Fecha de consulta: 16:31, septiembre 13, 2020 desde <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Ecoinnovaci%C3%B3n&oldid=127762947>.

Reciclaje. (2020, 10 de septiembre). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Fecha de consulta: 20:32, septiembre 13, 2020 desde <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Reciclaje&oldid=129170247>.

Plan de negocio. (2020, 3 de septiembre). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Fecha de consulta: 20:33, septiembre 13, 2020 desde https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Plan_de_negocio&oldid=128994724.

Marketing verde. (2020, 28 de julio). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Fecha de consulta: 20:33, septiembre 13, 2020 desde https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Marketing_verde&oldid=128084521.

Seguridad alimentaria (inocuidad). (2020, 17 de julio). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Fecha de consulta: 20:35, septiembre 13, 2020 desde [https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Seguridad_alimentaria_\(inocuidad\)&oldid=127795082](https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Seguridad_alimentaria_(inocuidad)&oldid=127795082).

Plástico biodegradable. (2020, 10 de agosto). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Fecha de consulta: 20:37, septiembre 13, 2020 desde https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Pl%C3%A1stico_biodegradable&oldid=128381062.

Cartón. (2020, 15 de junio). *Wikipedia, La enciclopedia libre*. Fecha de consulta: 20:37, septiembre 13, 2020 desde <https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Cart%C3%B3n&oldid=126956563>