

CAYEYE CARIBE, SABOR Y TRADICION



INTEGRANTES:

DAYANA MICHEL RAMOS ROMERO 1004350230

TATIANA CABAS BAZA 1065814535

ANDRES MAURICIO PEÑA NARANJO 1118547905

CREACIÓN DE EMPRESAS 1

DOCENTE:

GERMAN STEVEN SARMIENTO TRIVIÑO

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTA MARTA D.T.C.H

NOVIEMBRE 2020

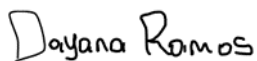
COMPROMISOS DEL AUTOR #1

Yo **DAYANA MICHEL RAMOS ROMERO** identificado Con C.C **1004350230**

estudiante del programa **ADMINISTRACION DE EMPRESA** 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.



DAYANA MICHEL RAMOS ROMERO

COMPROMISOS DEL AUTOR #2

Yo **TATIANA CABAS BAZA** identificado Con C.C **1065814535** estudiante del programa **ADMINISTRACION DE EMPRESA** 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.


TATIANA CABAS BAZA

COMPROMISOS DEL AUTOR #3

Yo **ANDRES MAURICIO PEÑA NARANJO** identificado Con C.C **1118547905**

estudiante del programa **ADMINISTRACION DE EMPRESA** 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



ANDRES MAURICIO PEÑA NARANJO

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	1
OBJETIVOS GENERAL.....	2
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	2
RESUMEN EJECUTIVO	3
CLAVES PARA EL ÉXITO.....	3
1. Análisis del entorno.....	4
1.1 Objetivo de desarrollo sostenible	5
1.2 Teoría de valor compartido	5
1.3 Tecnologías disruptivas.....	6
1.4 Análisis del sector económico PESTEL.....	6
2 Identificación del problema.....	7
2.1 Árbol de problemas	8
3 Descripción de la idea de negocio.....	9
3.1 Pregunta problema.....	9
3.2 Autoevaluación.....	9
3.3 Idea de negocio.....	10
4 Innovación.....	12
5 Fuerzas de la industria.....	13
5.1 contextualización de la empresa.....	13
5.2 Análisis de la demanda.....	13
5.3 Análisis de la oferta.....	14
5.4 Análisis de comercialización.....	15
5.5 Análisis de proveedores	15
6 Segmentación del mercado.....	16
6.1 bondades del producto.....	16
6.2 Buyer persona.....	16
6.3 bondades del cliente	18
7 Propuesta de valor	18
7.1 Perfil del cliente	18
7.2 Mapa de valor.....	20
8 Diseño del producto	22
8.1 Ciclo de vida	22

9	Prototipo	23
9.1	9.1. Estrategias	23
9.2	Diseño del concepto	24
9.3	Diseño de detalle	26
9.4	Indicadores de calidad.....	26
9.5	Producción.....	26
10	Precio de venta	27
11	Modelo Running Lean de la empresa CAYEYE CARIBE	28
12	Encuesta	29
12.1	Resultados de la encuesta.....	30
	CONCLUSIONES	35
	BIBLIOGRAFIA.....	36

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Análisis del Sector Económico PESTEL fuente propia	6
Tabla 2	Identificación del problema.....	7
Tabla 3	Autoevaluación	10
Tabla 4	Idea de negocio	10
Tabla 5	Empresas Con Productos Sustitutos.....	14
Tabla 6	Buyer persona.....	17
Tabla 7	Diseño del producto	22
Tabla 8	INSUMOS NECESARIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO	24
Tabla 9	IMPLEMENTOS NECESARIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO	25
Tabla 10	Producción	27
Tabla 11	Precio de venta.....	27
Tabla 12	Modelo Running Lean.....	28
Tabla 13	Encuesta	30

INTRODUCCION

Cayeye del caribe, es un restaurante que incursiona en el mercado con puntos físicos y por medio de las redes (compra online). Ofreciendo nuestros fuertes productos de la región caribe a esas personas que disfrutan de la gastronomía caribeña que es una de las atracciones de los turistas y de las cuales es una potencia por la variedad de acompañamiento al plato gastronómico.

El restaurante ofrece, el “famoso y delicioso” cayeye hecho a base de guineo verde mantequilla, queso, ahogado de cebolla, entre otras formas de hacerlo. Este cayeye que nos hace ser únicos con nuestro sabor original y es muy apetecidos por las familias de la costa caribe, especialmente en el departamento del Magdalena

OBJETIVOS GENERAL

Cayeye del caribe, busca ser reconocido entre 5 años a nivel mundial como la primera tienda o restaurante con puntos físicos y online de cayeye típico de Colombia. Aumentando nuestras ventas y facturando a nivel mundial y crear nuestra marca personal con un impacto social en cada persona que consuma nuestros productos, nos recuerde y recomiende

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Reunir los diferentes componentes y características del producto para establecer mediante una encuesta la mejor elección por parte del consumidor.
- Incrementar la visibilidad de la tienda o restaurante en internet aumentando los canales de venta.
- Dar a conocer nuestro cayeye a cada región de Colombia.
- Realizar un análisis que permita establecer la viabilidad del producto en el mercado

RESUMEN EJECUTIVO

Cayeye del caribe, es un restaurante que incursiona en el mercado con puntos físicos y por medio de las redes (compra online).

Ofreciendo nuestros fuertes productos de la región caribe a esas personas que disfrutan de nuestra gastronomía caribeña que nos hace ser una potencia por nuestra variedad de acompañamiento al plato gastronómico.

Nuestra tienda o restaurante ofrece, el “famoso y delicioso” cayeye hecho a base de, guineo verde mantequilla queso, ahogado de cebolla, entre otras formas de hacerlo. Ese cayeye que nos hace ser únicos con nuestro sabor original y sin fotocopia.

Pensando en aquellas personas creamos cayeye del caribe para aquellos que se les dificulta acercarse hasta nuestros puntos físicos o quizás no han tenido la oportunidad de deleitar nuestro sabroso Cayeye, les ofrecemos la facilidad de adquirir nuestro producto sin salir de la comodidad de su casa u oficina.

CLAVES PARA EL ÉXITO

Este restaurante va a tomar un plato muy típico de la región caribe y lo va a transformar en un plato gourmet, en un restaurante muy típico de la costa, donde los turistas se sientan que de verdad están disfrutando de un pedacito de la costa caribe.

1. Análisis del entorno

- El primer problema que detectamos en este producto el CAYEYE, es que al pasar algunos minutos se va endureciendo por efecto del guineo verde, este lo detectamos porque una suma grande de los colombianos lo consumimos en los establecimientos como restaurantes y especialistas en ellos, quienes implementan diferentes recetas y lo mezclan con diferentes productos para generar mayor durabilidad, y por ende que para el consumidor sea más grato comerlo y degustarlo con detalle. Al momento de que el consumidor decide realizar el cayeye en casa nota que el producto debe cocinarse por un tiempo bastante largo para así ablandar más el guineo y este al momento de hacerse puré sea más agradable al comerlo, por eso se mezcla con mantequillas y hasta leche para darle una contextura blanda y deseable que caracteriza este plato , sin embargo al dejar por unos minutos el plato ya echo puré o procesado los consumidores notan que si no se come de inmediato el plato se hace se endurece y se va formando de una manera no agradable y grata para los consumidores.
- El segundo Problema que pudimos detectar de este plato es que genera grandes componentes calóricos a nuestro cuerpo, y para muchas personas quizás no es muy bueno por temas de grasa y aliños no deseados además el guineo es una harina que en exceso no genera beneficios positivos a el cuerpo humano y complementada con guisos o salsas que generan más grasa y sin contar los cranes o demás alimentos con que se acompañe el cayeye como sabemos este plato es un complemento de comida.

1.1 Objetivo de desarrollo sostenible

- Este es un producto que va a ser sembrado en la zona bananera, este proceso va a ser, totalmente natural, este no va a tener químicos para crecimiento ni nada, se va a dejar que crezca de forma natural por lo tanto nuestro objetivo de desarrollo sostenible es crear nuevos empleos así logrando dar oportunidades de un mejor vivir a las familias de magdalena y más específico en la zona bananera donde estarán los cultivos y el proceso del banano.
- Se creer nuevas estrategias para el cuidado del medio ambiente creando conciencia con los mismos trabajadores de la empresa, empezando con ello que deben reciclar y clasificar su basura así ellos llegaran a sus casas y enseñaran las buenas prácticas.
- En el restaurante se trabajará sin ningún producto de plástico y en casa mesa se tendrá un folleto del cuidado de la naturaleza, ya que es una ciudad turística donde se tendrá el restaurante y tiene una gran diversidad se buscará que como habitantes y turista comiencen a crear conciencia del cuidado el medio ambiente.

1.2 Teoría de valor compartido

La ciudad de Santa Marta es un territorio turístico, cultural e histórico de Colombia, por lo tanto, ha llamado la atención de turista tanto nacionales como internacionales, por lo tanto, se detectó que ellos vienen no solo a disfrutar de las playas, arquitectura y naturaleza de esta ciudad sino también de sus costumbres y comida muy típicas. Por este motivo pensamos que un restaurante que utilice uno de los platos más querido por los costeños que es el cayeye y transformarlo en un plato gourmet, que sea delicioso, que al probarlo tenga la

sensación de familia, tradición; queremos que sientan el amor que se vive en este territorio con un delicioso plato.

Por eso motivo también queremos ayudar a que no se pierdan las tradiciones en la ciudad, que las nuevas generaciones conozcan la historia de, sus platillos, los turistas tengan un pedacito de la ciudad con ellos; además de que el restaurante contara la historia de las maravillas escondidas de la ciudad y sus platos en las paredes con escritos redactando todo lo es Santa Marta y el Magdalena.

1.3 Tecnologías disruptivas

Se utilizará para comenzar con el proyecto el BIG DATA ya que esta nos ayudará a determinar el comportamiento del consumidor. El Big Data Marketing te permite identificar diferentes segmentos y micro-segmentos entre tus clientes potenciales y agruparlos por aquellas variables que sean relevantes para tu empresa. En este sentido trabaja de forma similar al Inbound Marketing. Una vez determinado el segmento de cliente, podemos decidir qué tipo de contenidos les vamos a ofrecer y a través de qué canales. (Rodríguez)

1.4 Análisis del sector económico PESTEL

<p>P-POLITICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tratados del libre comercio <ul style="list-style-type: none"> • IVA • Evaluó de sanidad 	<p>E- ECONOMICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Privado • Apoyo del gobierno • Pandemia 	<p>S-SOCIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todos los extractos • Estilo de vida • Demografía
<p>T-TECNOLOGIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura física • Tecnología de comunicaciones • Procesos más eficaces 	<p>E-ECOLOGICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitaciones del cuidado • Proceso de producción sin químicos 	<p>L-LEGAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cámara de comercio • Rut

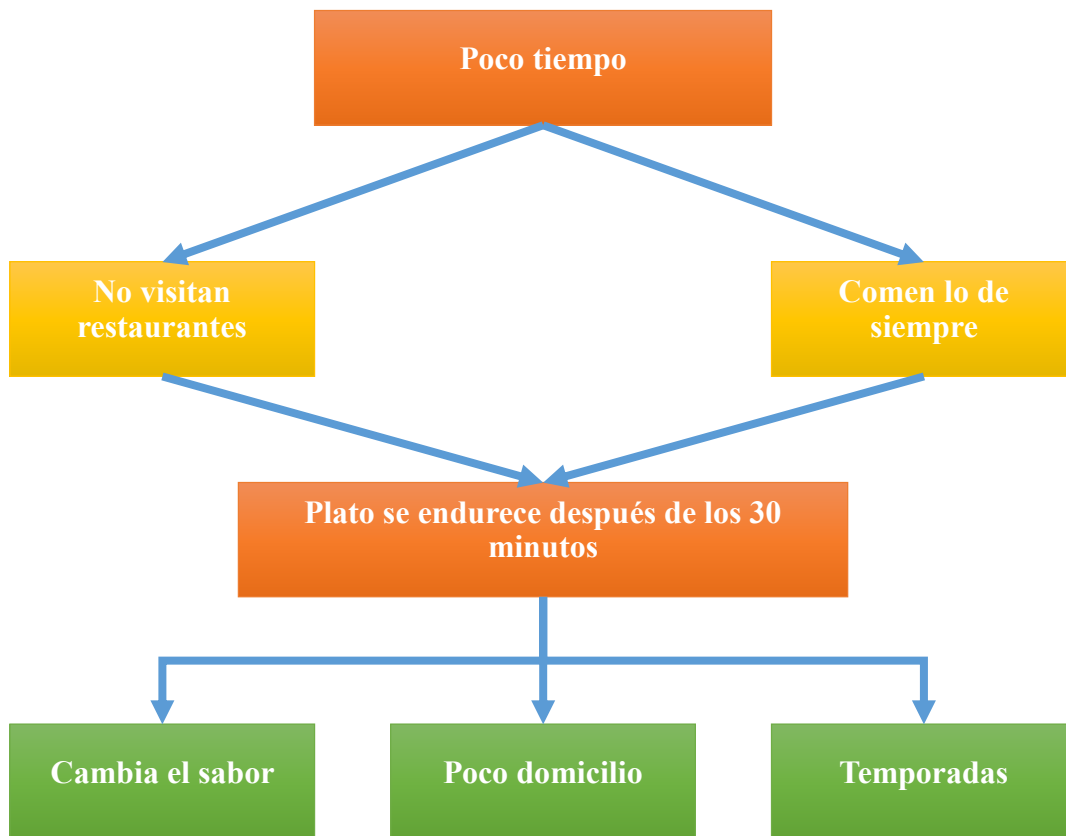
Tabla 1 Análisis del Sector Económico PESTEL fuente propia

2 Identificación del problema

CRITERIOS	PROBLEMA 1	PROBLEMA 2	PROBLEMA 3
	La consistencia se endurece pasado unos 30 minutos	El sabor cambia cuando se enfría el platillo	El producto principal suele cambiar de color
Conocimiento o experiencia	5	5	5
Asesoramiento de un experto (si requiere, ¿lo tenemos?)	1	3	1
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podes desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a la información/datos/cifras?, ¿puedo darle alguna solución?)	3	3	3
Tiempo (posible solución)	5	5	5
Costos (posible solución)	2	4	5
Impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío para usted?	5	5	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	5	5
TOTAL	26	29	29

Tabla 2 Identificación del problema

2.1 Árbol de problemas



3 Descripción de la idea de negocio

3.1 Pregunta problema

¿Cómo hacer que el cayeye no se coloque duro después de unos minutos?

El cayeye es un platillo es nuestra insignia en nuestro restaurante, el que queremos que todos conozcan y degusten, pero al enfriarse se endurece, cambia el sabor y en algunas veces cambia de color.

3.2 Autoevaluación

INTERES / DISPOSICION AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
	(F)				(V)
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar un negocio	1	2	3	4	5
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
Nº total de afirmaciones valoradas en:	0	1	1	0	2

	A		B		C
Total, de afirmaciones valoradas en 1:	0	X	1	=	0
Total, de afirmaciones valoradas en 2:	1	X	2	=	2
Total, de afirmaciones valoradas en 3:	1	X	3	=	2
Total, de afirmaciones valoradas en 4:	0	X	4	=	0
Total, de afirmaciones valoradas en 5:	2	X	5	=	10
					14

Tabla 3 Autoevaluación

3.3 Idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Cayeye Caribe es un platillo tradicional de la costa caribe, este hecho a base de banano verde, con un sofrito de cebolla y tomate y queso.
¿Quién es el cliente potencial?	Son todas las personas residentes y visitantes de la ciudad de Santa Marta.
¿Cuál es la necesidad?	Los turistas llegan a la ciudad con el fin de conocer y degustar sus comidas típicas por lo tanto en el restaurante se tendrán, pero nuestro plato insignia será este ya que el muy querido por los magdalenenses.
¿Cómo?	Por medio del restaurante se estará sirviendo este exquisito platillo, además que o tendremos a domicilio para que estén en la comodidad de su casa
¿porque lo preferirán?	Porque es una tradición de la costa, un plato típico, por su sabor y al servirlo será al estilo gourmet

Tabla 4 Idea de negocio

CAYEYE CARIBE es una idea de negocio con el fin de desarrollar un restaurante donde degusten de este platillo tan apetecido por los magdalenenses; Cayeye caribe viene al mercado a dar un toque de sentimiento costeño a todos los turistas y volver a marcar una tradición a los costeños, este producto guarda un lugar especial en el corazón de muchos colombianos pues recuerdan al comerlo, los patios, la brisa y los colores de la sabana costeña. Aunque tiene diversas preparaciones, cada ciudad de la costa tiene sus toques los cuales nosotros traeremos, en un solo lugar van a encontrar un cayeye samario, barranquillero, cordobés, cartagenero entre otras ciudades y pueblos de la región caribe.

El cayeye es un platillo típico del departamento de Magdalena, Colombia. Tiene su origen en la zona bananera del departamento en los municipios de Ciénaga, Zona Bananera, Santa Marta, Fundación, Aracataca, consiste en guineos verdes cocinados y posteriormente machacados, acompañados de queso costeño rallado. Al puré se le puede añadir un sofrito tomate, cebolla y opcionalmente ajo picado y achiote, o mantequilla, y puede ser complementado con cualquier carne.

Este plato tan particular y que se escribe con dos yes, es un pisado, poteca, naco o puré, que se consume en algunas zonas de la costa. Por ser un plato del pueblo, encontrarlo en las zonas habituales para turistas es muy improbable. Sin embargo, este sabor cautivo con alegría caribe al mezclar el guineo con el sabor del suero y del queso costeño. El plato tradicional de la costa caribeña del país también se sirve con carnes, entre sus más comunes acompañantes están pescado frito, camarón, carne de res, salchichas y hasta pulpa de cangrejo, hay quienes prefieren simplemente servirlo con un huevo frito encima y rodajas de aguacate.

4 Innovación

Nuestra propuesta para darle una mejora al problema que percibimos es la implementación de recipientes que conserven el calor para personas que lo pidan a domicilio y así puedan disfrutarlo de la mejor manera y también evitar de que endurezca, para esto estipulamos un tiempo máximo de 45 a 50 minutos; para las personas que lo consuman en los restaurantes tener otros recipientes grandes como comúnmente lo vemos la diferencia es que estos serán con conservación de calor con todo el CAYEYE allí, y así permanezca. Por otro lado, utilizar productos de buena calidad para que nos permita tener una buena utilidad al momento de prepararlo y así nuestros clientes tengan la mejor presentación en nuestro producto y ofrecerles calidad y buen servicio. Su precio es muy asequible al público por lo tanto podemos apreciarlo mucho y probar de este delicioso CAYEYE nosotros hicimos una implementación a las personas que compran 2 o más de estos obsequiarles una porción de chicharrones que con este es un acompañamiento espectacular.

El mito de que el plátano engorda merece ser derribado, ya que además de aportar valiosos nutrientes y sólo un poco más de hidratos y calorías que otras frutas, es una ayuda para adelgazar sin hambre y de forma saludable. El plátano tiene valiosas vitaminas, minerales, hidratos complejos y sólo aporta 95 Kcal por cada 100 gramos, algo muy inferior a lo que poseen otros alimentos. Además, produce gran sensación de saciedad, tiene casi un 3% de fibra y es precursor de serotonina, sustancia que mejora el estado de ánimo y calma la ansiedad, por ello, puede ser una real ayuda para adelgazar.

Por supuesto, no se trata de un alimento mágico, pero en un plan de adelgazamiento, no debemos eliminarlo, pues nos estaríamos perdiendo de una gran ayuda para perder peso sin pasar hambre ni dejar de nutrir saludablemente al organismo.

5 Fuerzas de la industria

5.1 contextualización de la empresa

Cayeye caribe es restaurante que pertenece al sector privado, esta es una empresa microeconómica, esto lo definimos por la capacidad de los empleados en la que vamos a obtener.

En nuestra empresa contaremos con la parte administrativa en la que solo serán 6, en cocina 5, en atención 2 y domicilio 2.

5.2 Análisis de la demanda

El cayeye es un delicioso puré de guineo verde que, en las casas de la costa se prepara de forma sencilla con queso y mantequilla, algunas personas le añaden suero o con un sofrito (ahogado) de tomate y cebolla. Es simplemente deliciosos y está forma solo se hace aquí en Colombia, así que no puedes perder tu oportunidad para comerlo.

El cayeye es el plato favorito de los samarios al desayuno, la comida y, ¿por qué no? También el almuerzo. Como nos damos cuenta es un platillo que cualquier turista desearía comer, pero también encontrara diferentes restaurantes que lo sirvan, pero nuestro restaurante va a hacer el primero en ir a visitar porque no solo degustaran de una excepcional comida, sino que conocerán su historia esta es una cultura indígena, africana y española se han fusionado y creado un festival de sabores que llegan directamente al corazón.

En este restaurante busca tener clientes que quieran conocer y experimentar una experiencia nueva, que se enamoren de Santa Marta y todo lo que lo rodea.

5.3 Análisis de la oferta

En el mercado hay restaurante con productos sustituto como el patacón que también viene acompañado del tradicional ahogado, carne, chicharrones, queso y suero que se encuentra en la misma categoría, pero nosotros pensamos competir con precios más bajos en el mercado, mejorar la calidad y la atención con relación a la de nuestros competidores.

Empresas Con Productos Sustitutos

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	PRECIO	SERVICIO (VENTAJA COMPETITIVA)	UBICACIÓN
Alfaix	El cayeye; su especialidad, es simplemente algo de otro mundo. Lo puedes pedir de forma clásica, así solito, con ahogado, guiso de carne, cerdo o pollo.	\$8.500	Ya es un lugar antiguo y muy conocido por los ciudadanos, además esta como uno de los mejores restaurantes de Santa Marta	En la zona rosa de la ciudad
La muzzeria	el cayeye, aparece como kokiyas en el menú lo sirven como o desean con queso, ahogado o proteínas	\$15.000 parte adiciones	este lugar es que es especialista en comida internacional y de hecho sus dueños son españoles, pero enamorados de la comida caribe, incluyeron este plato en la carta y oye, ¡Qué les queda tan bien! Es una fiesta al paladar.	Cra. 3 #16-02, Santa Marta, Magdalena, centro histórico
Patacón Con Con	Patacones acompañados con variedad de carnes, ahogado y quesos.	\$13.000 Parte adiciones	Este lugar es muy conocido ya que se encuentra en la zona del rodadero donde donde llegan muchos turistas al lugar.	Cra. 4 #19-10 Local 4 El Rodadero, Santa Marta, Magdalena

Tabla 5 Empresas Con Productos Sustitutos

5.4 Análisis de comercialización

Todos los restaurantes están en un establecimiento hay manejan sus platillos y distribuyen sus alimentos dependiendo de los que el comensal pida. En el restaurante alfaix es estilo de una terraza, solo atiende un horario de 5:00 am hasta las 3:00pm, es un ambiente acogedor con productos totalmente naturales y listos para su preparación, sus comensales le dan una puntuación de 4,5, este restaurante lo hace diferente que ellos ven la preparación de sus productos, saben que es frescos y en buen estado.

En el restaurante muzzeria es un restaurante gourmet que se encuentra en el centro histórico de la Ciudad, es un restaurante bar, tiene músicos y una decoración muy extrovertida pero que lo hace acogedora, ha quedado en el retén de los mejores restaurantes en Santa Marta.

5.5 Análisis de proveedores

En el restaurante alfaix manejan proveedores de los corregimientos de las magdalenas, estos les venden la banana, naranja, verduras entre otras, todos estos alimentos son transportados por carros que mantienen la condición de los alimentos y los llevan en buen estado.


Para nuestra empresa se debería tomar las mismas condiciones, hacer alianzas con las fincas que se encuentra en la zona bananera de la magdalena para tener un producto en óptimas condiciones.

6 Segmentación del mercado

6.1 bondades del producto

- Plato típico
- Productos frescos
- Estilo Premium
- Sabor delicioso
- Todo tipo de persona lo puede consumir
- Diferentes platillos con el mismo producto
- Diferentes acompañantes
- Se puede degustar con cualquier bebida
- Natural de la región
- Favorito de la comunidad magdalenenses
- Materia prima de fácil acceso
- Es un producto económico
- Fácil proceso
- Plato apetecido por los turistas
- Son una rica fuente de fibra, vitaminas A, C y B-6, y los minerales magnesio y potasio.

6.2 Buyer persona

	<p>Miedos, frustraciones y ansiedades El cliente no se sienta cómodo, no reciba un plato caliente y de buen sabor, que no sea llamativo al publico</p>	<p>Desea, necesita, anhelas y sueñas Que el consumidor tenga una esperanza extraordinaria y deguste un platillo con mucho saber al Magdalena</p>
<p>Demográficos y geográficos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Residentes y turistas de la 	<p>¿Qué están tratando de hacer y porque es importante para ellos?</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿hay alguna barrera?</p>

<p>ciudad de Santa Marta.</p> <ul style="list-style-type: none"> Habitantes del municipio de magdalena 	<p>Que el platillo que más quieres los habitantes de Magdalena se lleve a otro nivel sin dejar de ser delicioso y muy tradicional</p>	<p>Colocando empeño y mucha disciplina para lograr tener un producto de calidad y buen sabor y un lugar que se sienta como la casa de los samarios</p>
<p>Frases que mejor describan su experiencia</p>	<p>Sentir a mi samaria en cada bocado</p>	
<p>¿existen otros factores que deberán tener en cuenta?</p>	<p>El lugar, el ambiente y los chefs</p>	

Tabla 6 Buyer persona

- a. Nuestras clientes pueden ser personas que están en la ciudad y visitan la ciudad, por lo tanto, las personas la podemos encontrar en el centro histórico de Santa Marta y en el sector del rodadero, Taganga entre otras playas, ya que son los lugares donde es más visitada y se encuentra la gran mayoría de restaurantes.
- b. Apasionado, tradicional, familiar, alegre y amoroso
- c. Las personas que viven en la ciudad se relacionan con su familia, amigos y personas con la que trabaja. Si hablamos de los turistas con las agencias de viajes y por ellos mismos que se arriesgan a aventura por la ciudad conociendo lugares y personas.
- d. Mantener viva el platillo típico de la costa

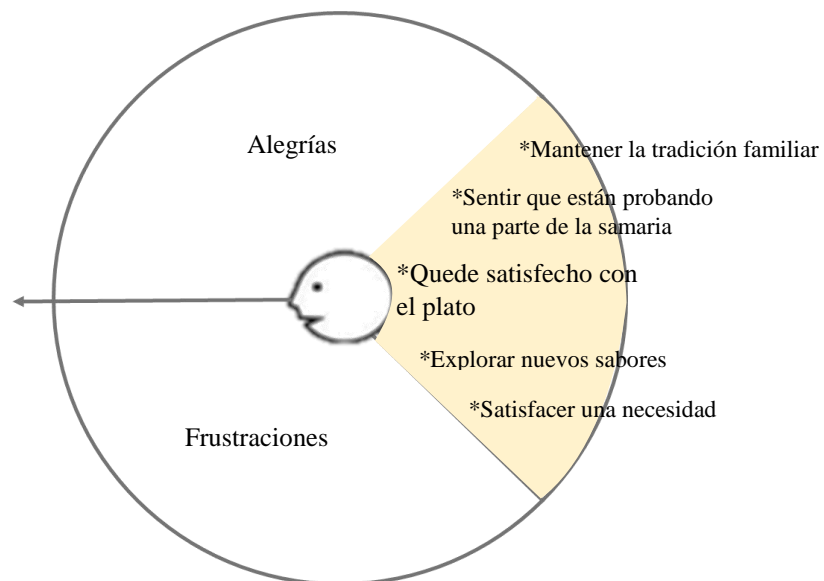
6.3 bondades del cliente

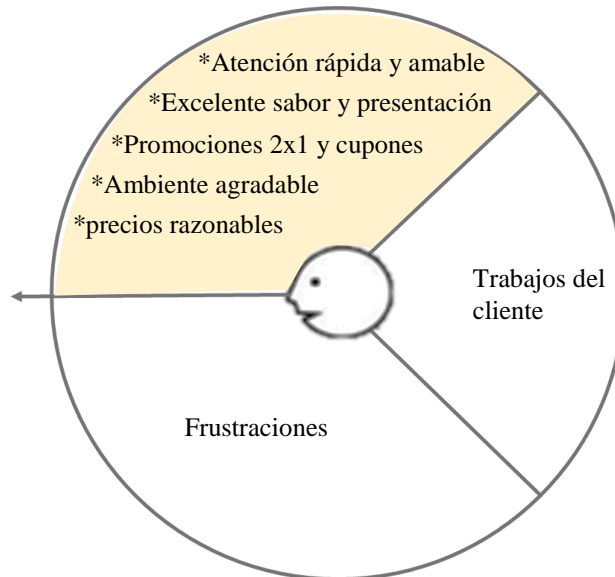
Cada una de estas bondades describen lo fantástico que va a hacer nuestro producto, aparte de que ayuda en el organismo, es un platillo fantástico y muy querido por los Magdalenenses. Las familias tradicionales y turistas serán esas personas que más les gustaría degustar este producto, uno porque quieren mantener viva una tradición y otra por conocer cada rincón y sabor de la ciudad.

En Santa Marta hay un sinfín de restaurantes, pero en los últimos años se escogieron los 5 mejores restaurantes de la ciudad, alfix, muzzeria, marc de sabores, arte gourmet y la perla. Cualquiera de estos restaurantes es capaz de suplir estas necesidades del cliente, son los mejores de la ciudad y altamente calificados.

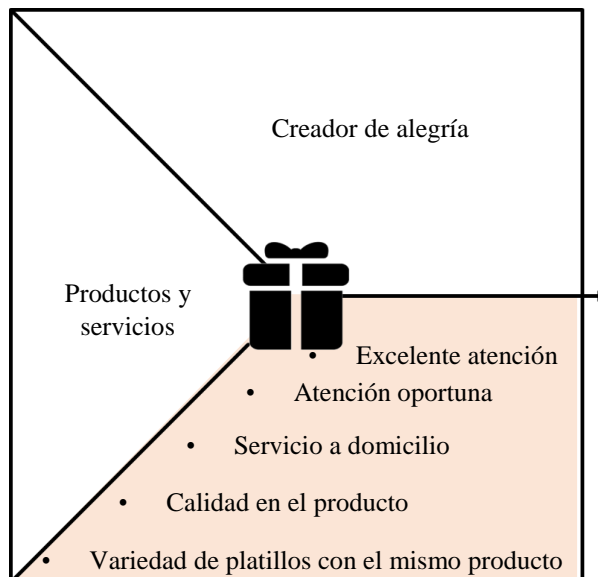
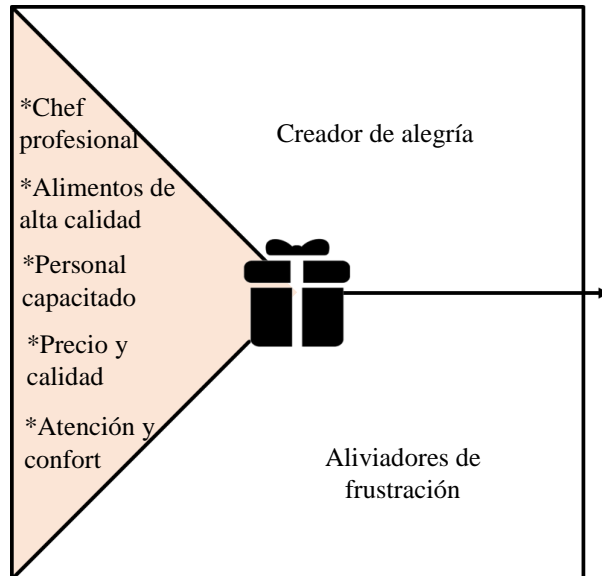
7 Propuesta de valor

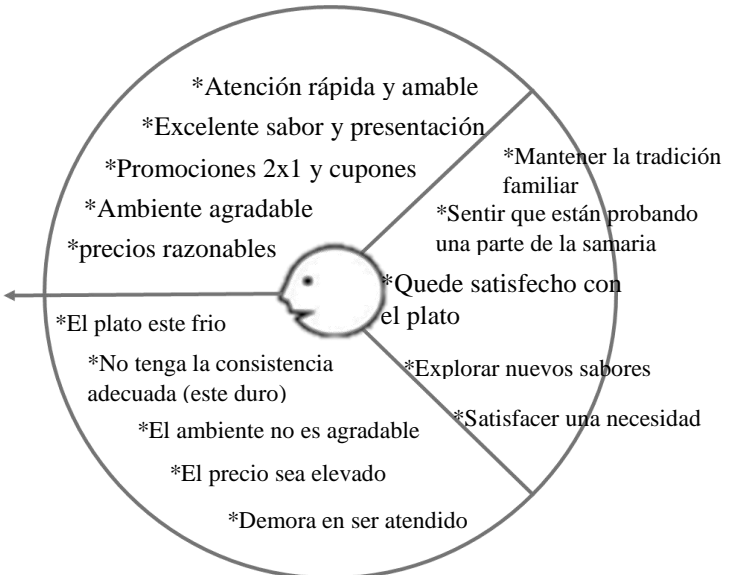
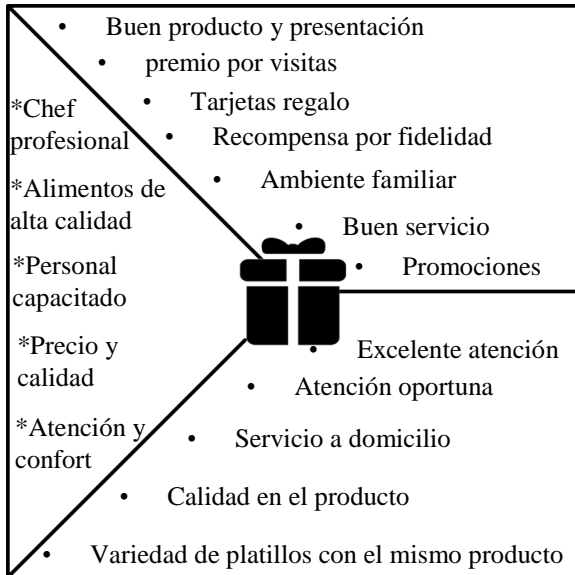
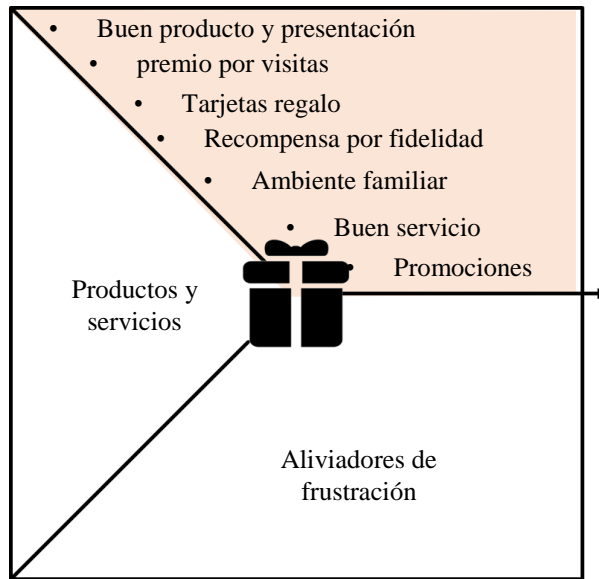
7.1 Perfil del cliente





7.2 Mapa de valor





8 Diseño del producto

FICHA TECNICA	
NOMBRE DDEL PRODUCTO	Cayeye caribe
COMPOSISION DEL PRODUCTO	Banano verde cocido y aplastado con manquilla y sal, queso y si el cliente gusta ahogado
NORMAS DE CALIDAD	Normas técnicas colombianas ISO 9001
PRESENTACIONES COMERCIALES	Cama de cayeye con el ahogado y queso
TIPO DE EMPAQUE O EMBAJAJE	En el restaurante un plato y para llevar en una caja
MATERIAL DE EMPAQUE	Plato: cerámica Caja: caja de cartón térmica
CONDICIONES DE SERVACION	Refrigeración
VIDA UTIL ESTIMADA/GARANTIAS	De 3 a 4 días
PORCION RECOMENDADA	2 bananos, dos cucharadas de ahogado y 20 gr de queso rallado
ELABORO: Dayana Ramos	
REVISO: Tatiana Cabas	
APROBO: Andrés Peña	

Tabla 7 Diseño del producto

8.1 Ciclo de vida

Este producto se encuentra en proceso de colocarse en marcha, se está trabajando para ver la viabilidad en el mercado, es un proyecto muy ambicioso y más en el tiempo en el que el país está viviendo, pero también que el gobierno está apoyando a las pequeñas empresas. Su comercialización para empezar sería a domicilio, contaremos con do domiciliarios, se trabajará desde casa y no se necesitará de tanto personal para su elaboración y atención a los pedidos.

Podríamos decir que nuestro punto débil sería no tener un establecimiento físico en el momento, ya que a las personas le gustara comer más en un lugar diferente, cambiar de ambiente y un plato que pase de la estufa a la mesa del cliente.

9 Prototipo

9.1 9.1. Estrategias

- Ley 1955 de mayo 2019: por el cual se expide el plan nacional de desarrollo 20018-2022 “pacto por Colombia, pacto por la equidad” el cual beneficia a las pequeñas y grandes empresas.
- Ley 1819 de 29 de diciembre de 2016: “por medio del cual se adopta una reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, se dictan otras decisiones”
- Decreto 1651 del 11 de septiembre de 2019: “Por el cual se adiciona el título 8 a la Parte 1 del Libro 2 del Decreto 1081 de 2015, Decreto Reglamentario Único del Sector Presidencia de la República, para establecer la organización y funcionamiento del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación”.
- Decreto 957 del 5 de junio de 2019: "Por el cual se adiciona el capítulo 13 al Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único del Sector Comercio, Industria y Turismo y se reglamenta el artículo 2° de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011".

9.2 Diseño del concepto








INSUMOS NECESARIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO	
Material	Fotografía
Banano verde	
Tomate	
Cebolla	
Queso	
Carne de Res	
Cerdo	
Pollo	

Tabla 8 INSUMOS NECESARIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO

IMPLEMENTOS NECESARIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO		
Material	Fotografía	Características / propiedades
Estufa tipo industrial		Estufa industrial en acero inoxidable de 4 puestos. válvulas de seguridad. bodega inferior con puerta en acero, calibre 26, quemadores industriales
Ollas de diferentes tamaños		Ollas de diferentes tamaños piezas aluminio antiadherente
cuchillo		Cuchillo de punta de hoja en acero inoxidable, cabo de plástico.
Vajilla fina para servicio de comidas		juego vajilla de 4 puestos en porcelana x16pzas
Vasijas plásticas		Vasijas rectangulares de 10.8 de set de 6 piezas para el almacenamiento de alimentos
Congelador		Congelador 210 Lt. 110V. Tubería en cobre lámina galvanizada.

Tabla 9 IMPLEMENTOS NECESARIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO

9.3 Diseño de detalle



9.4 Indicadores de calidad

- Eficacia
- Valoración de venta
- Plan de mejoramiento
- Auditoria externa
- Plan de calidad
- Cobertura
- Satisfacción del cliente
- Competitividad
- Compromiso
- Pronostico de venta

9.5 Producción

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
Nombre de la empresa: CAYEYE CARIBE	
Ciudad: SANTA MARTA, MAGDALENA	
Teléfono: 304 6008997	
NOMBRE DEL PRODUCTO	CAYEYE CARIBE

FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO		
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="818 247 1084 327">MATERIA PRIMA</td> <td data-bbox="1084 247 1409 327">Banano verde</td> </tr> </table>	MATERIA PRIMA	Banano verde
	MATERIA PRIMA	Banano verde	
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="818 331 1084 516">INSUMOS</td> <td data-bbox="1084 331 1409 516">Tomate, Cebolla, mantequilla, queso, carne, cerdo, pollo</td> </tr> </table>	INSUMOS	Tomate, Cebolla, mantequilla, queso, carne, cerdo, pollo
	INSUMOS	Tomate, Cebolla, mantequilla, queso, carne, cerdo, pollo	
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="818 520 1084 590">COLOR</td> <td data-bbox="1084 520 1409 590">Rojo, gris, blanco</td> </tr> </table>	COLOR	Rojo, gris, blanco
COLOR	Rojo, gris, blanco		
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="818 594 1084 674">PESO</td> <td data-bbox="1084 594 1409 674">125g y 350g</td> </tr> </table>	PESO	125g y 350g	
PESO	125g y 350g		
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="818 678 1084 968">USO</td> <td data-bbox="1084 678 1409 968">Un platillo para desayuno, almuerzo o cena</td> </tr> </table>	USO	Un platillo para desayuno, almuerzo o cena	
USO	Un platillo para desayuno, almuerzo o cena		
CANTIDADES PARA PRODUCIR MENSUAL	460		
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA	Santa Marta, Magdalena		
PROCEDENCIA	Santa Marta, Magdalena		

Tabla 10 Producción

10 Precio de venta

COSTO DE PRODUCCION	
Costo unitario de materiales	\$5.000
Costo unitario de mano de obra	\$1.200
Costo unitario de CIF	\$2.000
Costo total de unitario	\$8.200

Tabla 11 Precio de venta

Costo total unitario

PV= _____

1- % de utilidad

Utilidad 20%

Esto es un total de 10.250

11 Modelo Running Lean de la empresa CAYEYE CARIBE

Problema Pérdida de las tradiciones y un platillo que frío y desagradable	Solución Empaque térmico Mantener la tradición Gourmet	Propuesta de Valor única Es un plato tradicional pero servido de forma gourmet	Ventaja injusta Delicioso y familiar	Segmento de clientes Turistas, ciudadanos de Santa Marta entre los 2 a 80 años
	Métricas Clave Encuesta Clientes nuevos		Canales App Restaurante	
Estructura de costos Gastos administrativos Página web Domicilio Servicios público		Fuentes de ingresos Tarjetas Efectivos App		



Tabla 12 Modelo Running Lean

12 Encuesta

Realizada con el fin de hacer un acercamiento a público objetivo, su conocimiento sobre el producto, expectativa y otros criterios; para este proceso implemento la herramienta Google Formularios, generando el siguiente enlace utilizado para recopilar la información:

<https://docs.google.com/forms/u/0/d/e/1FAIpQLSfHVidUacWrIHNsHNuvZUwVAZQiTKR09BaZbbVmU9M87hOhZw/formResponse>

La encuesta estaba compuesta por 8 preguntas, 2 generales y 6 específicas, relacionadas a continuación:

INICIO	Primer y segunda pregunta
 <p>CAYEYE, DELICIA DE LA COSTA COLOMBIANA</p> <p>¿Qué mejor manera de empezar el día que con un delicioso y cremoso cayeye, un hogao con mucho sabor y el típico queso costeño rallado?</p> <p>Siguiente</p> <p>Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google. Este formulario se creó en CUN. Notificar uso inadecuado</p> <p>Google Formularios</p>	<p>CAYEYE, DELICIA DE LA COSTA COLOMBIANA</p> <p>*Obligatorio</p> <p>Sección sin título</p> <p>CAYEYE CARIBE</p> <p>Nombre completo* *</p> <p>Tu respuesta</p> <p>Dirección de correo electrónico* *</p> <p>Tu respuesta</p>
Tercer pregunta	Cuarta pregunta
 <p>¿Te gusta este plato típico de la costa?</p> <p><input type="radio"/> SI</p> <p><input type="radio"/> NO</p> <p><input type="radio"/> Nunca lo he comido</p>	<p>¿como conoces este plato típico de la costa?</p> <p><input type="radio"/> Cayeye</p> <p><input type="radio"/> Mote de guineo</p> <p><input type="radio"/> Guineo machucado</p>




Quinta pregunta	Sexta pregunta
<p>¿como te gusta deleitar este plato acompañado?</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p><input type="radio"/> sencillo(guineo, queso, mantequilla)</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p><input type="radio"/> tradicionalmente(ahogado de cebolla, pimentón rojo, ajo, achiote y tomate)</p> </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  <p><input type="radio"/> chicharrones con suero</p> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px; margin-top: 20px;"> <p>A que hora del día te gusta comerlo?</p> <p><input type="radio"/> En el desayuno</p> <p><input type="radio"/> En el almuerzo</p> <p><input type="radio"/> A la hora que sea</p> </div>
Séptima pregunta	Octava pregunta
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px; margin-top: 20px;"> <p>¿ En donde le gustaría comprar el cayeye del caribe?</p> <p><input type="radio"/> Tienda de barrio</p> <p><input type="radio"/> Restaurante</p> <p><input type="radio"/> Puesto ambulante</p> <p><input type="radio"/> Supermercado</p> <p><input type="radio"/> Otro</p> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px; margin-top: 20px;"> <p>¿ Que tanto esta dispuesto a pagar por un cayeye típico de la costa?</p> <p><input type="radio"/> Entre \$10.000 y \$12.999</p> <p><input type="radio"/> Entre \$13.000 y \$ 15.999</p> <p><input type="radio"/> Entre \$16.000 y \$ 18.999</p> <p><input type="radio"/> Entre \$ 19.000 y 21.000</p> </div> <div style="display: flex; justify-content: center; margin-top: 10px;"> Atrás Enviar </div> <p style="font-size: small; margin-top: 5px;">Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.</p> <p style="font-size: x-small; margin-top: 5px;">Este formulario se creó en CUN. Notificar uso inadecuado</p> <p style="text-align: center; font-size: small; margin-top: 10px;">Google Formularios</p>

Tabla 13 Encuesta

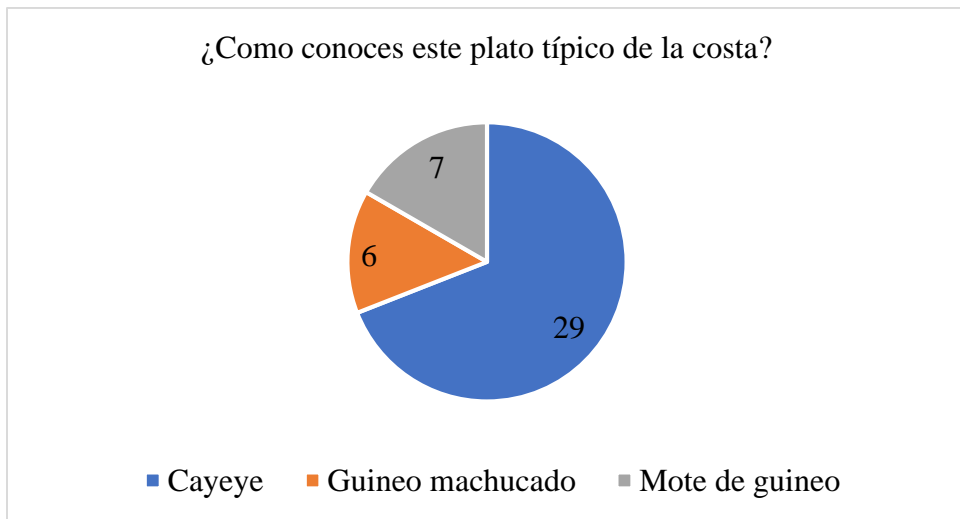
12.1 Resultados de la encuesta

El instrumento utilizado que corresponde a la encuesta, fue aplicada a un total de 42 personas de la población objetivo, a continuación, relacionamos las gráficas de resultados pertinentes:



Grafica 1 fuente propia

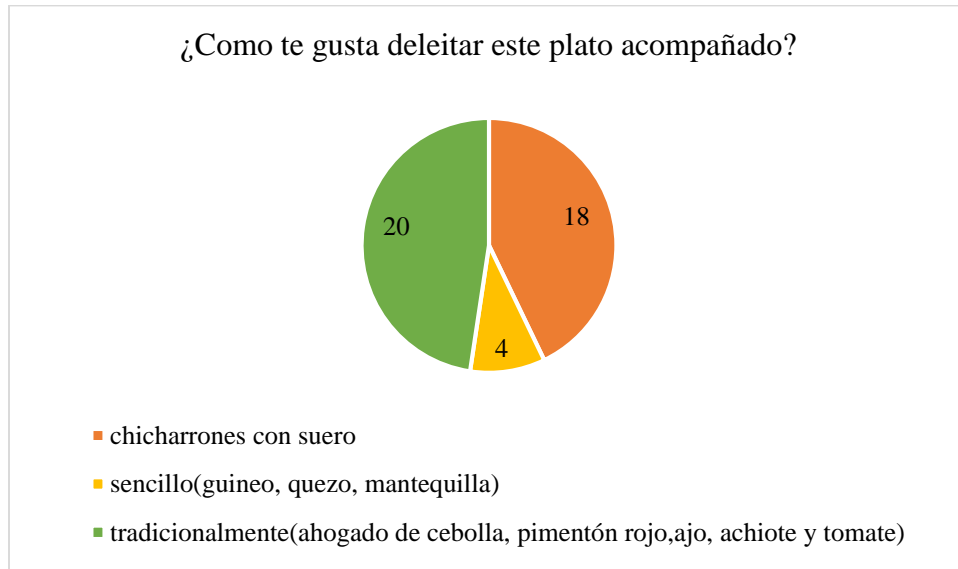
De la pregunta #1 podemos evidenciar que el 90,47% de la población encuestada expresa su gusto por este plato típico de la costa, afianzando la idea de negocio sobre el producto ofrecido pues es del agrado de la población y permitiría la facilidad en establecerse en el mercado local.



Grafica 2 fuente propia

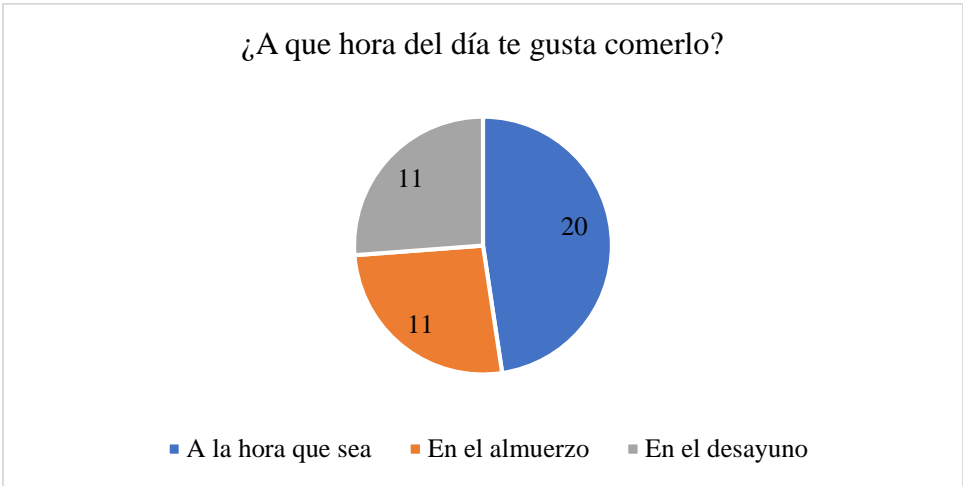
Con relación al conocimiento de nombre del plato se evidencia que el 69,04% de los encuestados que corresponde a 29 personas, lo reconoce como CAYEYE, dando fuerza al

nombre comercial propuesto CAYEYE CARIBE, permitiendo la rápida relación del negocio con el producto.



Grafica 3 fuente propia

Con el fin de identificar algunos acompañantes de nuestro producto, se evidencio que el 47,62% de los encuestados que corresponde a 20 personas, lo prefiere con un acompañamiento tradicional y el 42,85% con un acompañamiento de chicharrones con suero; de esta manera podemos identificar 2 alternativas viables para ofrecer el producto en una fase de inicio.



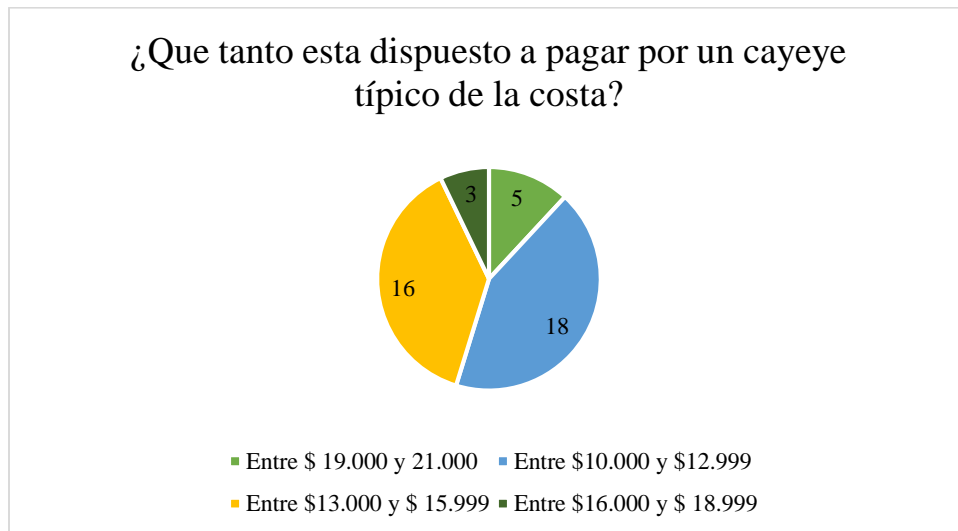
Grafica 4 fuente propia

En esta pregunta se plantearon 3 opciones de respuesta, una de ellas abierta que permitiera conocer el gusto por el plato y su preferencia para consumirlo; es así, que el 47,62% de los encuestados que corresponde a 20 personas afirma que le gustaría realizar el consumo en cualquier momento del día; permitiendo analizar que con relación a nuestra competencia que ofrece unos horarios fijos, podremos incorporarnos al mercado con horarios más flexibles y amplios. Por otra parte, se evidencia que el mismo número de personas afirma que lo prefiere para el desayuno o para el almuerzo.



Grafica 5 fuente propia

Esta pregunta se estableció con el fin de analizar las condiciones en las cuales el cliente desearía consumir su producto, permitiendo afianzar la idea de negocio para la apertura de un espacio de venta ya que el 80,95% de los encuestados equivalente a 34 personas, elije un restaurante como punto de consumo.



Grafica 6 fuente propia

Para establecer el valor promedio que nuestros clientes desean pagar se realiza la pregunta anterior, evidenciando que el 42,86% de la población encuestada determina un valor por plato entre \$10.000 y \$12.999, para la oferta gourmet es acorde al producto y estaría dentro del promedio que nuestros competidores ofrecen.

CONCLUSIONES

Identificamos que el mercado aquí en la costa recibe de una manera muy aceptada el producto de nosotros ya que es típico, delicioso, es a un buen costo y es nutritivo, es algo que es natural y que no lleva químico ni conservantes, el producto es muy viable ya que cualquier estrato lo puede consumir y adquirir el producto.

Es uno de los platos favoritos de la costa caribe, donde la materia prima se puede conseguir de manera fácil, ya que tenemos la zona bananera en nuestro departamento.

BIBLIOGRAFIA

- [https://es.wikipedia.org/wiki/Santa_Marta_\(Colombia\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Santa_Marta_(Colombia))
- Agudelo, Leonardo. 2011. La industria bananera y el inicio de los conflictos sociales del siglo XX. En: Revista Credencial de Historia, No. 258.
- Mora, Yolanda. 2013. Chicas de una región rural de la Costa Atlántica Colombiana. En: Selección de ensayos sobre alimentación y cocinas de Colombia. Volumen 15. Biblioteca Básica de Cocinas Tradicionales de Colombia. Ministerio de Cultura.
- <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/beneficio-adicional-tendra-banano-colombiano-tlc-europa-155600>
- <https://www.gerencie.com/servicio-de-restaurante-frente-al-iva.html>
- <https://www.significados.com/microempresa/#:~:text=El%20tama%C3%B1o%20se%20define%20por,comercial%20o%20sector%20de%20servicios.>
- <https://baquianos.com/blog/cayeye-donde-comerlo>
- <https://www.diariolibre.com/revista/los-beneficios-del-platano-verde-para-la-salud-GA17608680#:~:text=Son%20una%20rica%20fuente%20de,los%20minerales%20magnesio%20y%20potasio.&text=Adem%C3%A1s%20los%20pl%C3%A1ntanos%20verdes%20son,porcentaje%20que%20los%20pl%C3%A1ntanos%20maduros.>
- <http://www.mipymes.gov.co/normatividad/leyes>
- <https://www.isotools.org/2015/07/27/5-ejemplos-de-indicadores-de-calidad-que-no-pueden-faltar-en-tu-plan/>
- <https://sabias.es/curiosidades/interesante/el-queso-rallado-de-los-supermercados-contiene-madera/>