



CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR (CUN)

OPCIÓN DE GRADO

MODELOS DE INNOVACIÓN - CREACIÓN DE EMPRESAS 2

AGRUPACIÓN SAN JOJO S.A.S.

PRESENTADO POR:

SANDRA MENDOZA ORTEGA

JOHN JAIRO BURBANO ERAZO

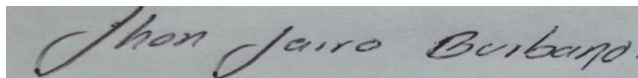
JORGE ALEJANDRO CUBILLOS MONROY

Yo Sandra patricia Mendoza ortega identificado con C.C 1052096991 estudiante del programa administración de la seguridad social declaró que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia 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.



Sandra Patricia Mendoza Ortega

Yo John Jairo Burbano Erazo identificado con C.C 1004547973 estudiante del programa administración de empresa declaró que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia 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.



John Jairo Burbano.

Yo Jorge Alejandro cubillos Monroy identificado con C.C 1023944877 estudiante del programa ingeniería electrónica declaró que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia 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.



PRESENTACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

AGRUPACION SAN JOJO S.A.S

Empresa con talento colombiano inspirada por la conservación de las riquezas culturales y medio ambientales del territorio colombiano ubicado en el municipio del peñol Nariño, con sistemas de eco-sostenibilidad y energías limpias.

- Nuestro logo:



Nuestro producto insignia CUBI-NELA, el cual es cubitos para disolver de panela con diferentes sabores, lleva por logo:





MISIÓN

Somos una agrupación dedicada a la producción, elaboración y comercialización de productos naturales a base de la caña de azúcar. Con los más altos estándares de calidad que piensa en la salud y bienestar de nuestros clientes, con productos que se encuentran por encima de sus expectativas contribuyendo con el desarrollo productivo y el medio ambiente.

VISIÓN

LA AGRUPACIÓN SAN JOJO con su producto CUBI-NELA espera para el año 2025 ser una de las agrupaciones con mayor comercialización, generar confiabilidad y aumento en el consumo de nuestro producto.

INTRODUCCION

En el siguiente trabajo se encontrarán aspectos relacionados con la creación de un proyecto de investigación llamado agrupación SAN JO JO que es la encargada de la creación de un producto llamado CUBI-NELA en el municipio del peñol Nariño, que es una mezcla de panela con diferentes ingredientes, se implementa la descripción de la idea de negocio conociendo el producto, los clientes potenciales, la necesidad, el como del producto, y la preferencia del mismo.

Además, se diseña un modelo de negocio del producto para poder evaluar la rentabilidad del mismo, y se escogerá un modelo de ventas por internet el cual estará diseñado a favor del producto. Contara con un aspecto de innovación sostenible para determinar aspectos que ayuden a manejar de manera adecuada los recursos del medio ambiente, y se determinara las estrategias del océano azul, también encontraremos lo que tiene que ver con las cinco fuerzas de Porter donde se aplicaran estrategias que disminuyan las barreras de entradas generadas por cada una de las fuerzas de Porter como lo son: poder de negociación de clientes, poder de negociación de los proveedores, amenaza de nuevos competidores, amenaza de productos sustitutos y rivalidad entre competidores existentes.

Otro de los aspectos muy importante que encontraran en este trabajo son los estudios técnicos I, II, III que se consideraron para poder establecer un estudio detallado del producto y así poder reconsiderar todas las alternativas para poder desarrollarlo y llevarlo acabo en el mercado.

OBJETIVO

Objetivo general

Crear una organización basada en la innovación de un producto, el cual será diseñado 100% a base natural que busque satisfacer una necesidad ya sea de una bebida caliente para aliviar malestares de refriado o fría para calmar la (sed), esta estará ubicada en el municipio del peñol Nariño.

Objetivos específicos

- Identificar el grado de aceptación que tendrá la organización y el producto que se ofrece.
- Establecer minuciosamente los aspectos detallados del producto.
- Determinar la rentabilidad del proyecto.
- Crear la bebida 100% natural.
- Lograr captar la atención de los clientes potenciales con nuestro producto.
- Fomentar el uso de bebidas naturales para el bienestar y la salud de las personas.

DESARROLLO DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN IDEA DE NEGOCIO

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>Crearemos un producto a base de caña de azúcar, la idea es manipular la caña de azúcar y llegar a el punto de la panela una vez tengamos esto lo mezclaremos con diferentes productos como:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Limón -Naranja -Jengibre -Maracuyá -Hierbas aromáticas -Durazno -eucalipto <p>La idea es tomar el compuesto de panela que ya tenemos sacado de la caña de azúcar y mezclarlo con uno de los diferentes productos ya mencionados ej.: la panela con jengibre se mezcla y de esta mezcla sacaremos unos cubitos que serán los que se podrán mezclar en agua caliente una vez se vierta en agua caliente este se desvanecerá y se obtendrá un poco de bebida caliente que nuestros clientes podrán consumir, pero también es un cubito que se podrá adicionar en agua fría para las personas que así lo prefieran ya que los sabores que contiene este cubito son agradables y por ser mezclados con panela son dulce.</p> <p>Nuestro producto se distribuirá en una caja con 10 unidades del mismo sabor, cada cubito es de 10 gr.</p>
<p>¿Quién es el cliente potencial?</p>	<p>Nuestros clientes potenciales serán las personas mayores de edad de los estratos 2 y 3 del peñol Nariño que deseen una bebida natural a base de panela, para aliviar los síntomas del resfriado común o simplemente calmar su sed</p>
<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>A raíz de la pandemia que estamos viviendo nos dimos cuenta que una de las recomendaciones para combatir el covid-19 era consumir bebidas calientes con panela, limón, hierba limón entre otras. Pero nos dimos cuenta que las personas del peñol Nariño se les dificultaba mucho conseguir estos productos o no sabían hacer estas bebidas así que obtaban por comprar productos ya fabricados que solo tuvieran que verter en agua hervir y consumir. Al ver esta necesidad queremos ofrecerles nuestro producto para que logren combatir o aliviar los síntomas de la gripe, resfriados y otros. Les ofrecemos un producto</p>

	<p>totalmente natural sin colorantes, sin químicos y fácil de usar, y como es un producto natural y además con buen sabor lo ofrecemos también con agua fría para las personas que simplemente lo quieren consumir de inmediato o por fuera del hogar.</p>
<p>¿Cómo?</p>	<p>Nuestra materia prima será la caña de azúcar la cual se debe procesar hasta lograr extraer su jugo, posteriormente se clarificará y evaporizará hasta que esté en su punto y cuando ya se allá creado una mezcla espesa con sabor a panela y del color de la misma se realizará el batido y sobre este se vertiran los ingredientes naturales secundarios y finalmente se procederá al moldeo y empaçado para la distribución se utilizará varias maneras de distribuir de nuestro producto, el uso de página web, utilización de las redes sociales.</p>
<p>¿Por qué lo preferirán?</p>	<p>Porque es un producto escaso en el peñol Nariño, y con todo lo que se está viviendo con la pandemia quedo claro que las bebidas calientes y con productos naturales son importantes para la salud y para combatir las gripes y resfriados además es un producto novedoso y de excelente calidad fácil de disolver en agua tanto fría como caliente.</p>

MODELO DE NEGOCIO

¿Cómo puede ser sostenible?

Diseñaremos la receta de transformación de la caña de azúcar a la panela con los diferentes sabores, se probará el producto de diferentes formas y se presentará el producto con diferentes expertos para ofrecer seguridad y cuidar la salud del cliente.

¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes? La fidelidad de los clientes se logrará a través del producto, ya que a raíz de la pandemia que estamos viviendo las personas han comprobado que las bebidas con panela son efectivas para combatir diferentes resfriados, o simplemente para calmar la sed, además del servicio a domicilio que se ofrecerá una promoción la cual será si la compra supera más de 3 cajas de 10 unidades, se llevará otra totalmente gratis.

¿Que alianzas estratégicas se pueden generar?

Realizaremos la prueba del producto con nuestro segmento de mercado, se ofrecerá bebidas totalmente gratis para las personas que deseen probar y así degustar el producto.

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

Entre el costo de infraestructura, utensilios y maquinaria pensamos que los costos estarían alrededor de 400 a 500 millones de peso

¿Cómo se entrega la propuesta de valor?

Los pagos se harán en efectivo, o por medios electrónicos, aplicaciones como PayPa, Nequi, cualquier forma de pago a través de banca en línea, será una entrega segura para el cliente que va recibir el producto. Se presenta nuestro producto en caja de 12 unidades para disfrutar de una bebida a base de panela.

¿Como generar ingresos y fuentes de financiación? Seremos 3 socios cada uno aportará una cantidad y el resto del dinero se harán préstamos a través de las entidades que ayudan en el financiamiento de préstamos para emprendedores. Lo que esperamos ganar con la comercialización del producto es un grupo de clientes fieles que les guste y difundan nuestra idea para llegar cada vez a más gente.

¿Quiénes son los clientes?

Nuestro producto está dirigido a personas mayores de edad de estratos 2 y 3 del peñol nariño que deseen una bebida natural a base de panela, para aliviar los síntomas del resfriado común o simplemente calmar su sed.

Nuestro producto entra a competir como una propuesta natural de bebida a base de panela y saborizada, con los sabores que el público prefiera.

¿Cuál es la propuesta de valor?

Una bebida 100% natural que alivia síntomas de gripe y resfriados y además refrescante. La bebida con los ingredientes que tanto has pedido hoy la encuentras en un solo producto y su alivio es inmediato no más bebidas improvisadas ni desagradables es tu momento ahora cuida tu salud y bienestar y podrás ser una persona completamente sana.

¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?

Es una organización que tendrá servicios a domicilio y que podrá adquirir el producto a través de nuestras líneas y también podrán hacer sus pedidos por WhatsApp, el producto les llegará a las puertas de su casa. Y se promociona a través de las páginas web y redes sociales

El modelo de negocio de nuestra empresa se basa principalmente en la comercialización de nuestro producto CUBI-NELA, ideamos que nuestro producto se distribuya por medio de las redes sociales, las cuales hoy en día nos brindan una gran variedad de clientes potenciales que puedan querer nuestro producto.

De esta misma forma fidelizar a cada uno de nuestros clientes darles la oportunidad de disfrutar una bebida de panela con un sabor diferente, para aliviar los síntomas de la gripe y también refrescar.

2.2 MODELO DE NEGOCIO - VENTAS POR INTERNET

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

El modelo de ventas escogido es el ilennir, buscaremos captar nuestros clientes a través de la creación de una plataforma en línea que crearemos para que todos nuestros clientes puedan conocerlo y poder atraer clientes conocerán del producto, su diseño, su función y sus ingredientes. Este modelo ayuda a la promoción del producto y todas las personas en un mismo tiempo y momento podrán visualizarlo.


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

El modelo de ventas escogido tiene una ventaja muy notable y es que es una plataforma virtual que puede llegar a cada hogar los clientes tendrá la oportunidad de conocer día a día el producto y hasta conocer qué piensan otras personas de él y así escoger si lo adquieren y lo consumen o no.

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

A Través del contacto directo que se le dejará en la plataforma al cliente podrá hacer sus pedidos y de inmediato podrán tener el producto en la puerta de sus casas, los métodos de pagos podrán hacerse a través de la misma la plataforma tendrá la opción de pago en línea y producto de inmediato.

INOVACION SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>PRODUCTO O SERVICIO</p> <p>mejora de un producto ya existente, con beneficios que contribuyen para la salud de nuestros clientes y el medio ambiente</p>	<p>uso eficaz del agua, se volverá a tratar antes de ser desechada, evitando la contaminación. y se realizara campañas publicitarias a través de nuestra plataforma y redes sociales en pro del agua y el medio ambiente</p>	<p>instalación de paneles solares con la capacidad suficiente de iluminación total equipos menores para el proceso y así contribuir con el cuidado de nuestro planeta</p>	<p>producto 100% natural sin químicos, instalación de maquinaria sofisticada para evitar desperdicios, empaquetado con materiales biodegradables y de doble uso</p>		<p>se recicla el bagazo de la caña de azúcar para este ser procesado como papel o cartón para el empaquetado de nuestro producto. Para consolidarnos como una empresa verde que busca generar bienestar a nuestro planeta</p>

<p>MARKETING VERDE uso eficiente de los recursos naturales, comprometidos siempre con el medio ambiente, fortaleciendo la reforestación y el reciclaje darse a conocer a través de una plataforma y redes sociales</p>		<p>TRANSPORTE se transportará en vehículo tipo turbo, para evitar contaminación del producto, y así mismo garantizar nuestra calidad en el producto y el servicio</p>	<p>MATERIALES PARA LAS ACTIVIDADES DE MARKETING para esto utilizaremos el logo de nuestro producto a través de nuestra plataforma y por medio de redes sociales darnos a conocer y ser siempre la primera y mejor opción, ya que vamos de la mano del medio ambiente poniendo siempre por delante la prioridad del cliente.</p>		
--	--	---	---	--	--

NUESTRO POTENCIAL SERÍA EL MEJORAMIENTO CONTINUO

criterio de la evaluación para disminuir barreras de entrada se manejará alianzas con grandes empresas como, rappi, tcc esto con el fin de llegar a nuestros clientes de una manera confiable y rápida definición de criterio de evaluación eco innovación nuestro factor de innovación cubi-nela es un producto natural a base de panela, jengibre, limón y eucalipto. el impacto ambiental se genera atravez del uso eficiente y reciclaje del agua, también con la implementación de energías renovables, implementación de maquinaria más sofisticada. como también se realizará el reciclaje de bagazo de la caña de azúcar este será debidamente procesado para el empaque de nuestro producto.

ESTRATEGIAS DEL OCÉANO AZUL

IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA

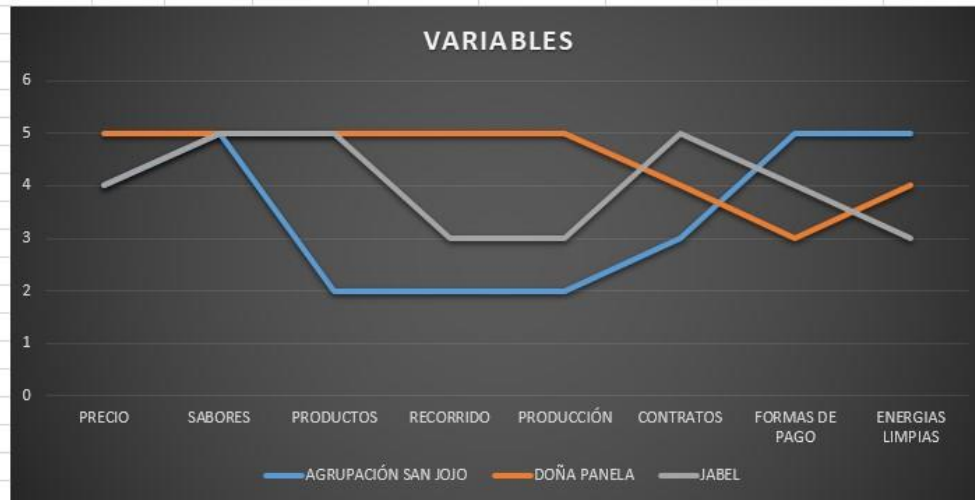
Nuestra competencia primaria es la empresa DOÑA PANELA LTDA. Ya que su principal carácter de comercialización son los productos provenientes de la caña de azúcar, entre los que se encuentran el azúcar integral, panela y sus derivados.

Esta empresa es nuestra mayor competencia, por su posicionamiento en el territorio colombiano ya que fue fundada en 1994, este tiempo y recorrido la han posicionado en una empresa líder en la comercialización de productos a base de caña de azúcar.

Otra empresa que puede ser competencia es la marca JABEL, la cual su principal producto de comercialización son los sobres de té, y en la mayoría de sus productos viene endulzado con panela, también se pueden encontrar varios productos con hierbas aromáticas, también endulzadas con panela.

Esta marca se encuentra hoy en día asociada con una multinacional la cual se llama “CONGRUPO”, la cual conforman varias marcas que distribuyen productos alimenticios, se vale decir que es como el “GRUPO NUTRESA”

VARIABLES	PRECIO	SABORES	PRODUCTOS	RECORRIDO	PRODUCCIÓN	CONTRATOS	FORMAS DE PAGO	ENERGIAS LIMPIAS
AGRUPACIÓN SAN JOJO	4	5	2	2	2	3	5	5
DOÑA PANELA	5	5	5	5	5	4	3	4
JABEL	4	5	5	3	3	5	4	3



Nuestra estrategia como empresa que está empezando es crear buenas redes de contactos y de esta manera acceder a un mundo más competitivo, ya que verificamos que la mayoría de empresa se hacen dar a reconocer después de llevar varios años en el mundo de los negocios.

A un futuro nuestro pensado es comercializar con una empresa distribuidora que nos ayude a llegar a más gente. De esta manera identificamos que nuestra idea es innovadora y puede llegar a gustarle a la gente.

LAS 5 FUERZAS DE PORTER

1. nuestro poder de negociación es bajo, ya que hay muchos bienes sustitutos. Que nos pueden generar dificultades, para consolidarnos como la primera opción, al adquirir un producto de esta magnitud

2. fuerza de poder: nuestro poder de negociación con los proveedores es bastante alto ya que en la región la oferta de la materia prima es bastante significativa el cultivo de caña de azúcar

3. amenaza entre competidores es bastante alta ya que existen empresas con suficiente músculo financiero que pueden generar el mismo producto a menor costo.

4. amenazas de productos sustitutos. esta amenaza seria media ya que contamos con nuestro potencial que es la innovación y mejora continua del producto para ir un paso adelante de nuestros competidores sin dejar atrás la calidad y satisfacción a nuestros clientes.

5. rivalidad entre competidores existentes: para evitar rivalidad con nuestros competidores hemos decidido innovar creando un producto único y diferente que trae muchos beneficios a un precio cómodo y accesible evitando búsquedas de productos innecesarios.

MARKETING MIX

Estrategias de producto para clientes

Núcleo: El núcleo de nuestro producto es la panela pulverizada, la cual le adicionamos sabores como limón, naranja entre otros, compactamos nuestro producto para que tenga forma de cubos y pueda ser trasladada fácilmente y su uso final es para ser disuelta en agua fácilmente, sin importar si es agua caliente o agua fría.

Calidad: Nuestra calidad se basa principalmente en la cercanía con el productor de panela, ya que es la materia prima de nuestro producto, comercializando directamente con el productor de panela se realiza un ahorro en el costo de materias primas, nuestra idea de comercialización es principalmente ventas por internet directamente con el cliente.

Envase: CUBI-NELA como se llama nuestro producto son claramente cubos de panela, para su distribución se empaca en una cada de 12 unidades del mismo sabor, depende el sabor que se desee se entrega la respectiva caja con 12 unidades de nuestro producto.

Diseño: Cada cubo de panela tiene como dimensiones 1 cm³, envueltos en un materia resistente y biodegradable para evitar la contaminación del producto o que pierda su forma.

Servicio: Las ventas por internet son un plus que tenemos para comercializar nuestro producto, de esta manera tenemos un mejor contacto con nuestros clientes enviando catálogos de nuevos productos y a su vez las diferentes ofertas que se podrán encontrar en la página.

PORTAFOLIO



SABORES	LIMON	NARANJA	MARACUYA	HIERBAS AROMATICAS	JENGIBRE	DURAZNO	EUCALIPTO
BENEFICIOS	1,2 y 3	1,2 y 3	1,2 y 3	1 y 2	1 y 2	1,2 y 3	1 y 2
FRIO	X	X	X			X	
CALIENTE	X	X	X	X	X	X	X
MENORES DE 18 AÑOS	X	X	X			X	
MAYORES DE 18 AÑOS	X	X	X	X	X	X	X

LISTA DE BENEFICIOS

1. Aliviar los síntomas de la gripe común.
2. Descongestión nasal.
3. Bebida refrescante e hidratante

ESTRATEGIA DE PRECIOS

FIJACIÓN DE PRECIOS BASADO EN LOS COSTOS

El costo estipulado de producción de cada cubo de panela lo tenemos estipulado en \$350 pesos colombianos, por tal razón nuestro producto se distribuye en un empaque de 12 unidades con un costo de \$5.000 pesos colombianos por la caja de 12 unidades del mismo sabor.

FIJACIÓN DE PRECIOS POR VALOR AGREGADO

Nuestro valor agregado se da luego de que nuestro cliente reciba su primera entrega, ya que se le dará al cliente varias opciones de beneficios para próximas compras, por nuestro portal WEB se estarán realizando varias actividades de descuentos para nuestros clientes fieles, y también para nuestros clientes habituales, de esta manera poder llegar a más gente.

FIJACIÓN DE PRECIOS BASADO EN LA COMPETENCIA

El costo que estamos manejando a respecto de la competencia en un pequeño porcentaje menor, ya que nuestro producto se entregara directamente al consumidor el cual cancelara el valor del producto más el valor de entrega, y este valor total no supera el valor de la competencia.

Fijación de precios en diferentes tipos de mercados, entre otros

Nuestro precio se basa por compras por internet en el momento de comercializar con almacenes se realizarán los respectivos estudios para dar un valor cómodo a nuestros distribuidores.

TIPOS DE PRECIOS:

Los tipos de precios se distingue entre sí, ya que los diferentes tipos de precios que existen son:

- Precio Premium
- Precio de penetración
- Precio de descreme
- Precio psicológico
- Precios de paquete
- Precios geográficos

Para nuestra idea de negocio elegimos el precio de penetración ya que es una estrategia de penetración de mercado significa fijar el precio de un producto o servicio lo más bajo posible para facilitar ventas rápidas. Es más probable tener éxito en mercados grandes, en crecimiento y es usado a menudo en introducciones de nuevos productos. Como lo es nuestro producto insignia CUBI-NELA.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Costo unitario de materiales

Panela pulverizada = \$3.600 (1 LB – 500 gramos)

Saborizantes naturales = \$180.000 (8 OZ - 226.796 gramos)

Costo unitario de mano de obra

Producción de caja de 12 unidades = \$4.200

Producción de una única unidad = \$350

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación)

Costos indirectos = \$20.000 aprox

COSTO TOTAL UNITARIO

Costo total para la producción de una libra de producto = \$207.800 aprox, equivalente aproximadamente a una producción de 500 cubitos de panela (si se deja al tamaño estipulado de 1 cm³ por producto). En conclusión, el valor total unitario de fabricación de cada cubito es de \$415,6 pesos colombianos.

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Para nuestra estrategia de distribución utilizaremos un canal de marketing directo, así tendremos contacto directo con nuestros clientes, los cuales a la final serán los que disfruten nuestro producto. Principalmente con la ayuda de redes sociales y una página WEB en la cual estará nuestro catálogo virtual y se realizará publicidad de diferentes descuentos o presentación de nuevos productos. A un futuro se emplearán estrategias de comercialización con distribuidores minoristas.

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

PUBLICIDAD

Manejaremos nuestra publicidad por nuestras redes sociales, en las que priorizan FACEBOOK con el Marketplace, INSTAGRAM con un perfil empresarial, los mismo WHATSAPP para una comunicación más rápida con nuestros clientes. La creación de flyers con información concreta sobre nuestro producto, como adquirirlo y los beneficios para la salud.

PROMOCIÓN DE VENTAS

Cuando el cliente recibe el producto se le da la opción si acepta la obtención de sus datos para enviar información de descuentos, nuevos productos o actividades en la página WEB que le puedan interesar, como muestras del producto en ferias empresariales o campañas para que más gente conozca nuestro producto.

VENTAS PERSONALES

Por el momento no se ha tocado el tema de presentaciones en ferias empresariales, pero es un primer punto a tomar en cuenta, para seguir adelante y ser reconocidos como una propuesta natural para disfrutar de todos los beneficios de la panela. No solo para aliviar los síntomas del resfriado común, sino también para servir como una bebida refrescante.

RELACIONES PUBLICAS

La AGRUPACION SAN JOJO en este momento no cuenta con ningún patrocinio, solo se cuenta con una página WEB donde se presenta nuestro producto en su respectivo catalogo y como el cliente puede adquirir dicho producto.

MARKETING DIRECTO

Nuestro marketing directo es por medio de nuestras redes sociales en donde se publicará contenido de nuestro producto, así como los medios de comunicación para la compra de nuestro producto.

ESTRATEGIA	OBJETIVO SMART	COMO	QUIEN	CUANDO	DONDE	VALOR
PRODUCTO	ESPECIFICO	Nuestro objetivo en el producto es específico, ya que lo ideal es la venta de nuestro producto.	Nos apoyamos de nuestro grupo de trabajo, redes sociales y la página WEB.	Nuestra idea debe desarrollarse en el primer semestre del 2021.	El lugar específico donde realizaremos nuestra idea es en la ciudad de Nariño donde se ubican nuestros proveedores de materia prima.	Para la creación de nuestro producto, realizamos un aproximado de \$415,6 coste de fabricación de un solo cubo.
PRECIO	MEDIBLE	Debemos mejorar nuestro precio al consumidor ya que nuestra idea es vender a gente del común.	Igual como en el producto nuestro grupo es lo más importante en donde nos apoyamos y seguimos adelante.	Antes de culminar este año 2020 debemos especificar nuestro precio, tanto de fabricación como costes adicionales.	Seguiremos en la ciudad de Nariño, ya que según nuestra producción podremos sacar el precio de nuestra idea.	Nuestro valor en el precio es por cada caja de 12 unidades de nuestro producto un aproximado de \$5000 pesos colombiano s.
PROMOCIONES Y COMUNICACIÓN	RELEVANTE	Nuestras promociones se manejarán directamente desde la página WEB, y la información se postea de nuestras redes sociales.	Nuestro grupo de trabajo es el encargado de la verificación de las redes sociales, posteando las diferentes promociones y catálogos que nuestra	La comunicación por medio de las redes sociales se debe estar ejecutando en el primer semestre del 2021	Esta idea se realizará por medio de redes sociales y página WEB.	El coste de una página WEB puede variar mucho ya que varias páginas prestan este servicio, y se puede crear una página WEB totalmente gratis y hasta 10

			empresa tiene para sus clientes.			dólares. Todo depende de a que nivel quieres llegar con tu empresa
--	--	--	--	--	--	--

DESARROLLO DE LA MARCA

MATRIZ DE DESARROLLO DE LA MARCA

NOMBRE DE LA IDEA

AGRUPACION SAN JOJO S.A.S (CUBI-NELA)

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
PRIMER PASO: diagnóstico del mercado	A. Identificación del sector	Las personas que le tienen mucha confianza a los productos totalmente naturales y que les gusta consumir bebidas.
	B. Identificar marcas en competencia	Doña panela, jabel, cofee Nariño
	Soluciones principales y alternativas	Son lugares reconocidos, además sacian el querer tomar una bebida caliente
	D. Tendencia del mercado	Bebidas calientes para aliviar síntomas de refriados y gripe y además consumir para disfrutar
	E. Arquetipo de la marca	Explorador, cotidiano, protector
SEGUNDO PASO: REALIDAD PSICOLOGIC DE LA MARCA	A. Perseccion de las marcas de competencia	Reconocidas, ricas, agradables al cliente
	B. Identificar variables del neumarketing	Sabores, olores, contextura, color
TERCER PASO: POSICIONAMIENTO	A. Identificar top of mind	presentarle la marca al peñol Nariño y así lograr que la misma les suene o por lo menos les quede en su mente que una vez que tengan algún refriado o gripe recuerden los beneficios de nuestra marca y como puede ayudar en su salud, además de que si su necesidad es de consumir un te caliente o frio también lo pueden hacer con nuestra bebida ya que tiene sabores ricos para el paladar.
	B. Identificar top of Heard	la bebida al tener un sabor dulce pero completamente a base de panela y contener el demás ingrediente la dan un sabor y un olor agradable al olfato y al paladar y más los innumerables beneficios que contiene la bebida ayudara a que estos clientes opten por esta marca y este producto.

<p>CUARTO PASO: REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA</p>	<p>Traducir nuestra propuesta de valor en la marca</p>	<p>ofrecer un producto que logre satisfacer o saciar la toma de una bebida caliente, pero además que esta genere beneficios a la salud que no sea solo tomarlas por querer, sino que además contenga productos que ayuden a aliviar resfriados, gripes. Que encuentren en esas bebidas calientes otros beneficios por eso se crea CUBI-NELA es un producto que contiene muchas vitaminas y además es hecho con productos naturales y que las personas les gusta mucho incluir en sus comidas y que las contengan sus bebidas como el jengibre, eucalipto, hierbas de limón, y otras</p>
<p>Quinto paso: estrategias de comunicación</p>	<p>Desarrolla acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales</p>	<p>mostrarle nuestro producto a nuestro mercado y además brindarle alternativas fáciles de obtenerlo y todo su contenido y fabricación a través de redes sociales se promocionará y se hará reconocido en el peñol Nariño y en otras partes.</p>

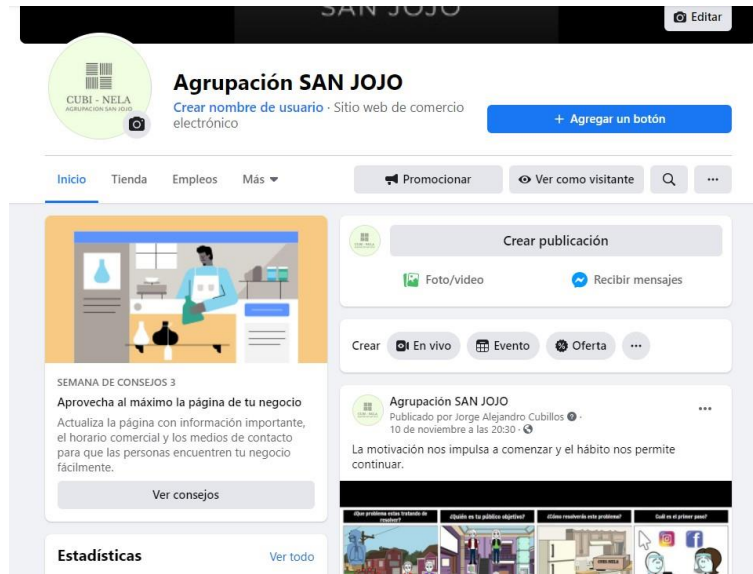


MARKETING DIGITAL

<https://jorgecubillos8.wixsite.com/website> (PAGINA WEB)

<https://www.instagram.com/p/CGr7SAIJZYJ/?igshid=1d0vfnige4jut> (PERFIL DE INSTAGRAM)

<https://www.facebook.com/Agrupaci%C3%B3n-SAN-JOJO-102279401666427> (PAGINA
FACEBOOK)





ESTUDIO TECNICO

MACROLOCALIZACION

Nuestra empresa se ubicará en el municipio del peñol departamento de Nariño

Este municipio se encuentra a 56.6 kilómetros de la ciudad de pasto ya que en este municipio se cultiva o se oferta una gran cantidad de nuestra materia prima la caña de azúcar

MICROLACALIZACION

Los creadores de AGRUPACION SAN JOJO determinan ubicar su empresa, para la elaboración, producción y comercialización de cubi-nela en la vereda la cuchilla a 5 minutos del municipio del peñol departamento de Nariño.

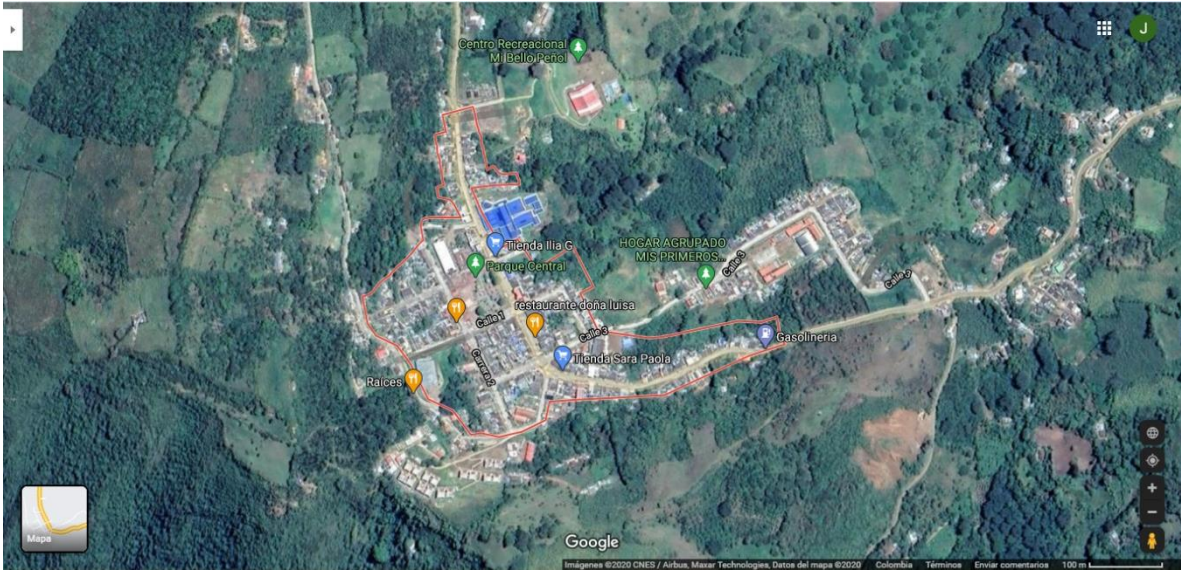
Ya que este es un buen punto de ubicación donde existe un fácil acceso vehicular y existen muchos cultivos de nuestra materia prima a sus alrededores y sobre el punto cuenta con servicio de agua y energía.

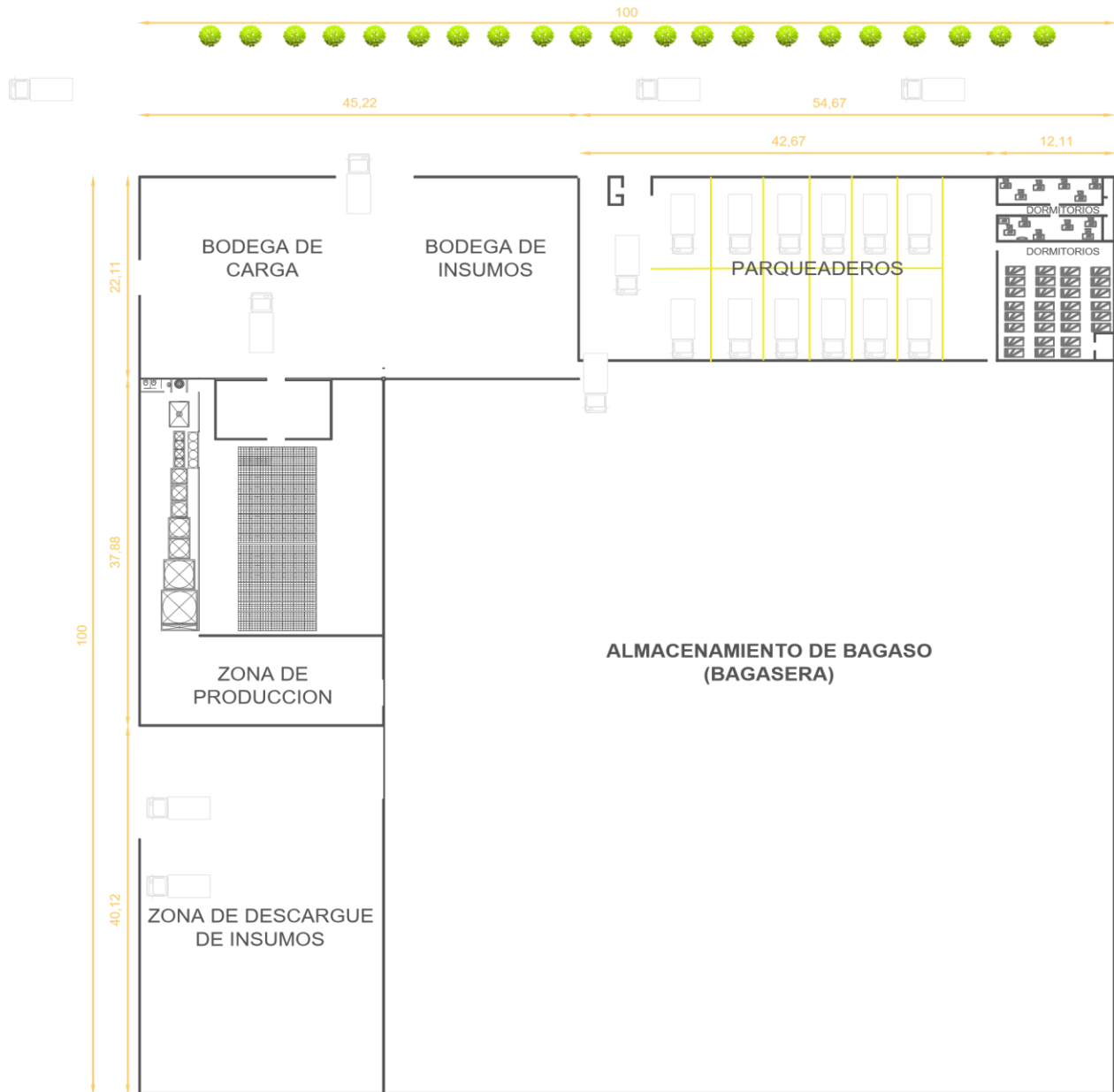
INSTALACIONES

Para la infraestructura de nuestra planta de producción se requiere un área de 1.000 MTS² un trapiche o molino de caña # 26 hidráulico, un dinamo de 20 hp, 12 calderos en acero inoxidable para la clarificación evaporización punteo del jugo de caña deshidratado, bateas para el batido y enfriado, 100 moldes con la capacidad de 20 kg o de 1.000 cubos cada molde, empacadora 8 computadores con escritorios, más elementos de cocina. Por el momento se empezará con estos activos con el pasar del tiempo y consolidación de nuestra agrupación se implementará más maquinarias para disminuir costes de producción, maquinarias como batidoras, cortadoras de la caña de azúcar, camiones tipo turbo y furgón etc.

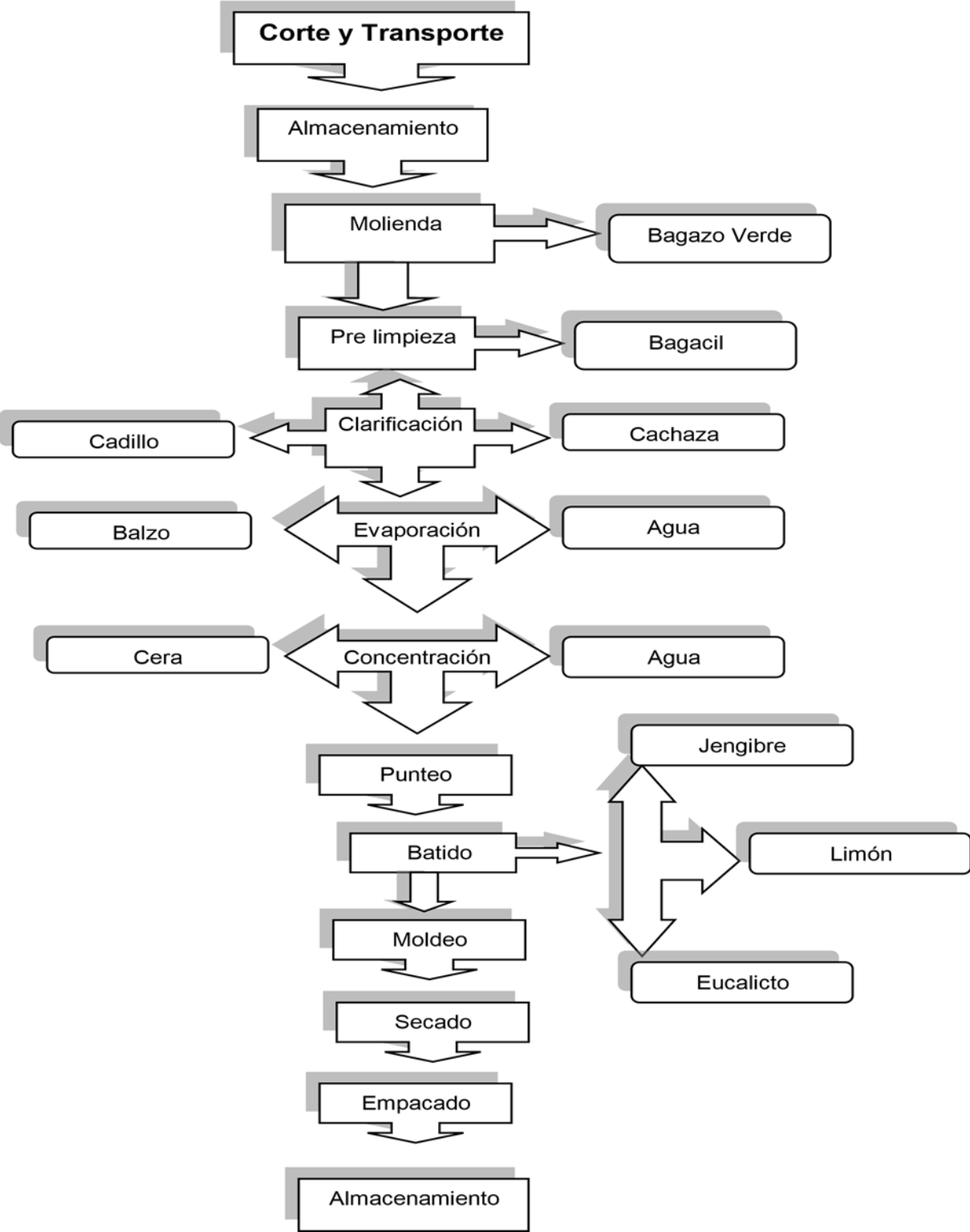
Tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Requisitos técnicos
Infra estructura	Lote tierra	10.000 mts ²	\$ 100.000.000	
Adecuaciones				

Maquinaria y equipo	Molino de caña # 26	1	\$ 100.000.000	# 26
	Calderos en acero inoxidable	12	\$ 1.500.000 a \$ 7.000.000	En acero inoxidable
	Bateas para batido	4	\$ 300.000	Acero inoxidable
	Moldes			
	Dinamo	100	\$ 33.000	Acero inoxidable
	Empacadora	1	\$ 7.000.000	20 caballos de fuerza
		1	\$ 15.000.000	
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	8		
Muebles, enseres y otros	Escritorios	8	\$ 120.000	Madera
	Implementos de cocina		\$ 1.500.000	Acero inoxidable
Otros (incluida herramienta)	Juego de rachas	1	\$ 600.000	Acero inoxidable
Gastos preoperativos				







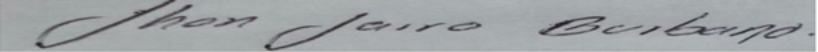

ESTUDIO TECNICO



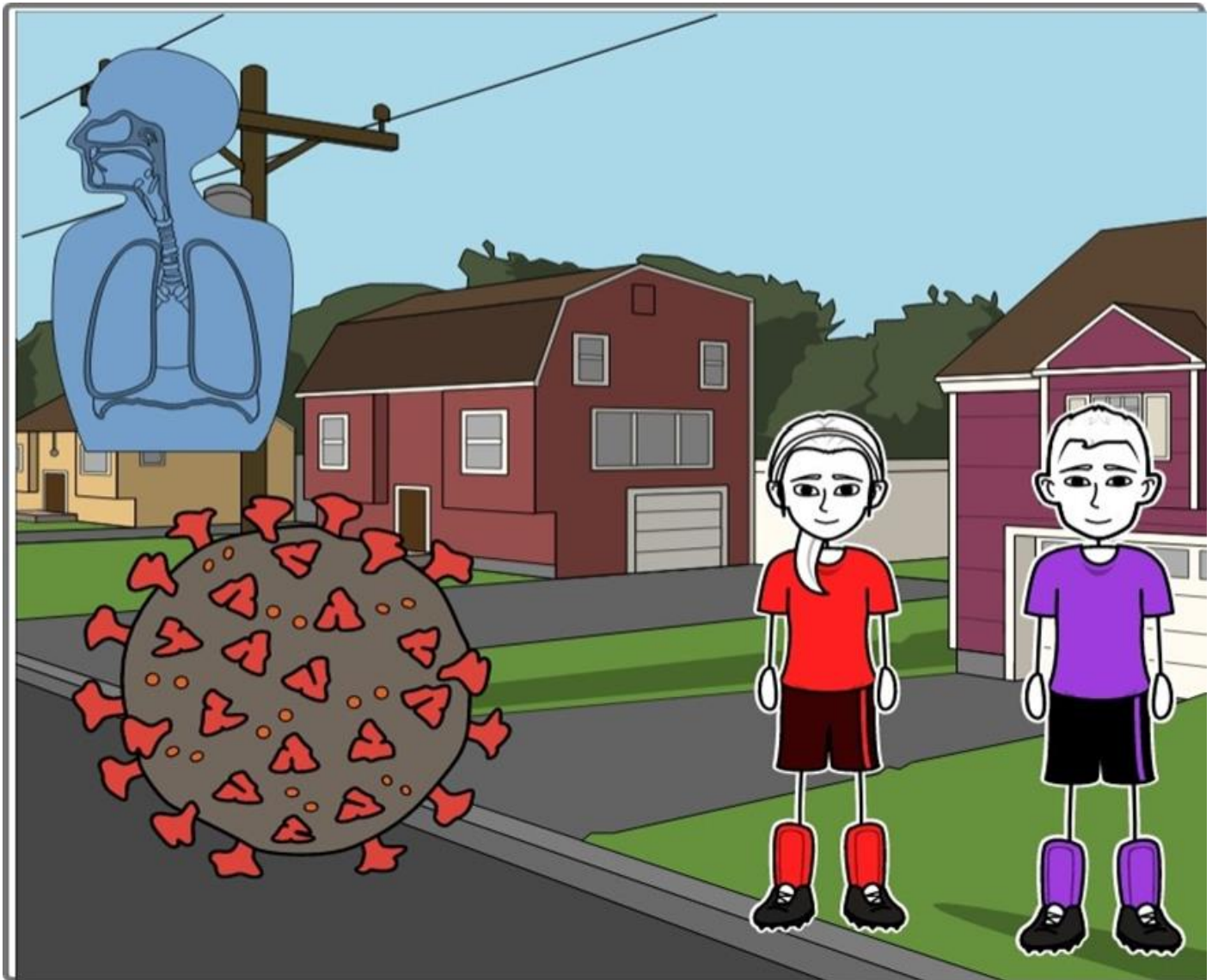
La agrupación SAN JOJO, para el proceso de nuestro producto CUBI_NELA inicia con el proceso del corte de la caña de azúcar en la cual se procede a ser transportada en vehículos de cargas o transporte animal hasta la bodegas de almacenamiento, donde esta materia prima pasa por un molino de caña, para así poder obtener nuestro jugo de caña deshidratado, luego de esto se realiza el proceso de ser llevado hasta la hornilla donde se realizamos la clarificación de jugo de caña donde se le agrega uno de nuestros insumo naturales conocido como balzo el cual nos ayuda a extraer el sucio que deja la molienda conocido como cachaza, luego de este paso se procede evaporizar el jugo de la caña al mismo tiempo llevando hasta el punto óptimo del batido, en el cual en este preciso momento se agrega la cera del laurel, en el cual se procede a seguir con el batido para así agrega el resto de nuestros insumos naturales que son jengibre, limón y eucalipto donde se realiza el ultimo batido dejando que tome una mezcla homogénea y se procede a realizar el moldeo donde esperamos que tomo su consistencia sólida para realizar el empacado, almacenamiento, distribución y su comercialización de nuestro producto CUBI_NELA.

bien /servicio: CUBI-NELA						
unidades a producir: para producir 5000 uds se requiere un tiempo de 430,66 min para, 100 uds tiempo 8,61, para 1 unidad 0,08 min						
ACTIVIDAD DEL PROCESO	TIEMPO ESTIMADO DE REALIZACION MINUTOS	CARGOS QUE PARTICIPAN EN LA ACTIVIDAD	NUMERO DE PERSONAS QUE INTERVIENE N POR CARGOS	EQUIPOS Y MAQUINAS QUE SE UTILIZAN.CAPACIDAD DE PRODUCCION POR MAQUINA(CANTIDAD DE PRODUCTO/UNIDAD DE TIEMPO)	CAPACIDAD	
corte de caña	2,13	cortadores	2	N/A		
acarreo de caña en caballos	2,13	acarriadores	2	N/A		
acarreo de caña en carro	2,13	cargadores de caña	2	1 camion / 3:00/h: capacidad= 4	20000	
molidor de caña	0,17	molidor	3	1 molino / 1. 30 / h: capacidad =8	40000	
arrumador de vagazo verde	0,17	bagasero	1	N/A		
arrumador de vagazo seco	0,27	arrumador	1	N/A		
ornillero	0,27	ornillero	1	1 hornilla /2.00/h:capacidad = 6	30000	
clarificador	0,27	guarapero	1	N/A		
punto	0,27	puntero	1	N/A		
batido	0,27	batidores	3	N/A		
moldeador	0,27	platillero	1	N/A		
empacado	0,27	empacadores	2	empacadora /2:00/H:capacidad=6	30000	
TOTAL TIEMPO	430,66		20			

FICHA TECNICA

	AGRUPACIÓN SAN JOJO		
CODIGO	VERSION	FECHA	
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO			
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)			
CUBI - NELA			
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE			
Nuestro producto insignia son cubitos de panela con diferentes sabores para disolver fácilmente en agua caliente o también en agua fría, nuestros diferentes sabores son: Limón, Naranja, Jengibre, Maracuyá, Hierbas aromáticas, Durazno y Eucalipto.			
C. PRESENTACIONES COMERCIALES			
Nuestro producto se empaqa en una cajilla de carton en la cual se encuentran 12 unidades de nuestro producto, cada una debidamente cellada en un plastico delgado para evitar contaminación.			
D. TIPO DE ENVASE			
Cajas de 12 o 24 unidades de un solo sabor, entre los cuales se encuentran: Limón, Naranja, Jengibre, Maracuyá, Hierbas aromáticas, Durazno y eucalipto			
E. MATERIAL DE ENVASE			
Nuestra política de usar un producto 100% natural sin químicos, y nuestras instalaciones con maquinaria sofisticada para evitar desperdicios, empaquetado con materiales biodegradables y de doble uso. Por tal motivo nos enfocamos en utilizar carton delgado y plastico simple.			
F. CONDICIONES DE CONSERVACION			
Nuestro producto se conservara en un ambiente fresco libre de residuos, en la bodega especifica para el almacenamiento de productos alimenticios, bajo la normativa especifica.			
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)			
La idea es tomar el compuesto de panela que ya tenemos sacado de la caña de azúcar y mezclarlo con uno de los diferentes productos ya mencionados ej.: la panela con jengibre se mezcla y de esta mezcla sacaremos unos cubitos que serán los que se podrán mezclar en agua caliente una vez se vierta en agua caliente este se desvanecerá y se obtendrá un poco de bebida caliente que nuestros clientes podrán consumir, pero también es un cubito que se podrá adicionar en agua fría para las personas que así lo prefieran ya que los sabores que contiene este cubito son agradables y por ser mezclados con panela son dulce			
H. VIDA UTIL ESTIMADA			
Se tiene un estimado de vida util superior a tres meses, ya que los productos derivados de la panela poseen una vida util de 120, días gracias a su bajo contenido de humedad, alta presion osmotica y concentracion de solidos solubles.			
I. PORCION RECOMENDADA			
Un solo cubito de nuestro producto sirve para un vaso de agua y poder calmar la sed, o con la finalidad que se desarrollo esta idea, en un posillo de agua caliente para poder ayudar y aliviar los sintomas de la gripe o resfriado comun.			
J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO			
			
K. GRUPO POBLACIONAL			
Nuestra empresa se ubicará en el municipio del peñol departamento de Nariño. Los creadores de AGRUPACION SAN JOJO determinan ubicar su empresa, para la elaboración, producción y comercialización de cubi-nela en la vereda la cuchilla a 5 minutos del municipio del peñol departamento de Nariño. Ya que este es un buen punto de ubicación donde existe un fácil acceso vehicular y existen muchos cultivos de nuestra materia prima a sus alrededores y sobre el punto cuenta con servicio de agua y energía. Este municipio se encuentra a 56.6 kilómetros de la ciudad de pasto ya que en este municipio se cultiva o se oferta una gran cantidad de nuestra materia prima la caña de azúcar			
Firma del responsable del producto:			
Nombre del del producto	Responsable	Firma:	
	<u>John Jairo Burbano Erazo</u>		

¿QUE PROBLEMA ESTAN TRATANDO DE RESOLVER?



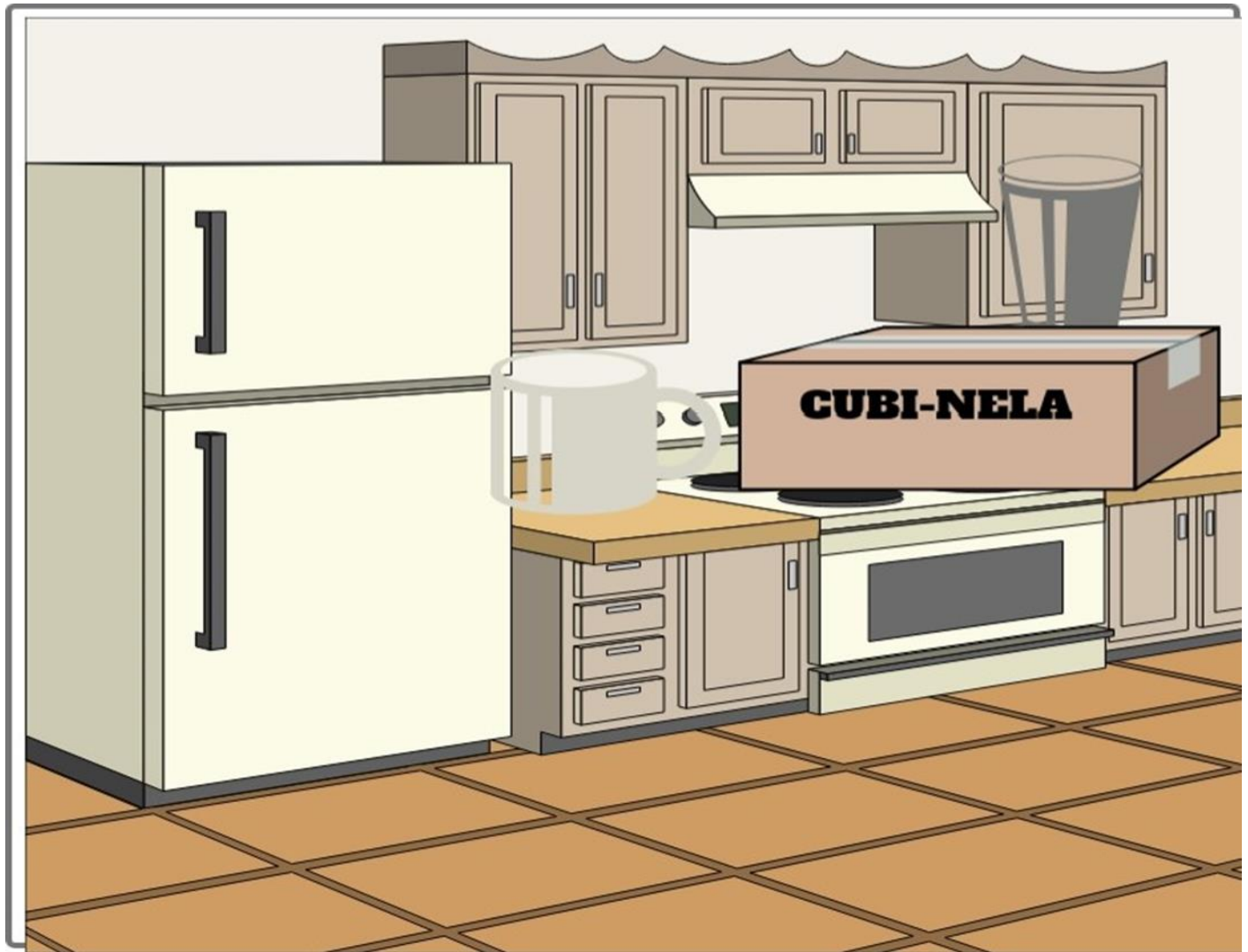
Buscamos por medio de nuestro producto aliviar los síntomas del resfriado común, o simplemente calmar la sed de personas que hacen deporte y necesita una bebida refrescante y natural.

¿Quién es tu público objetivo?



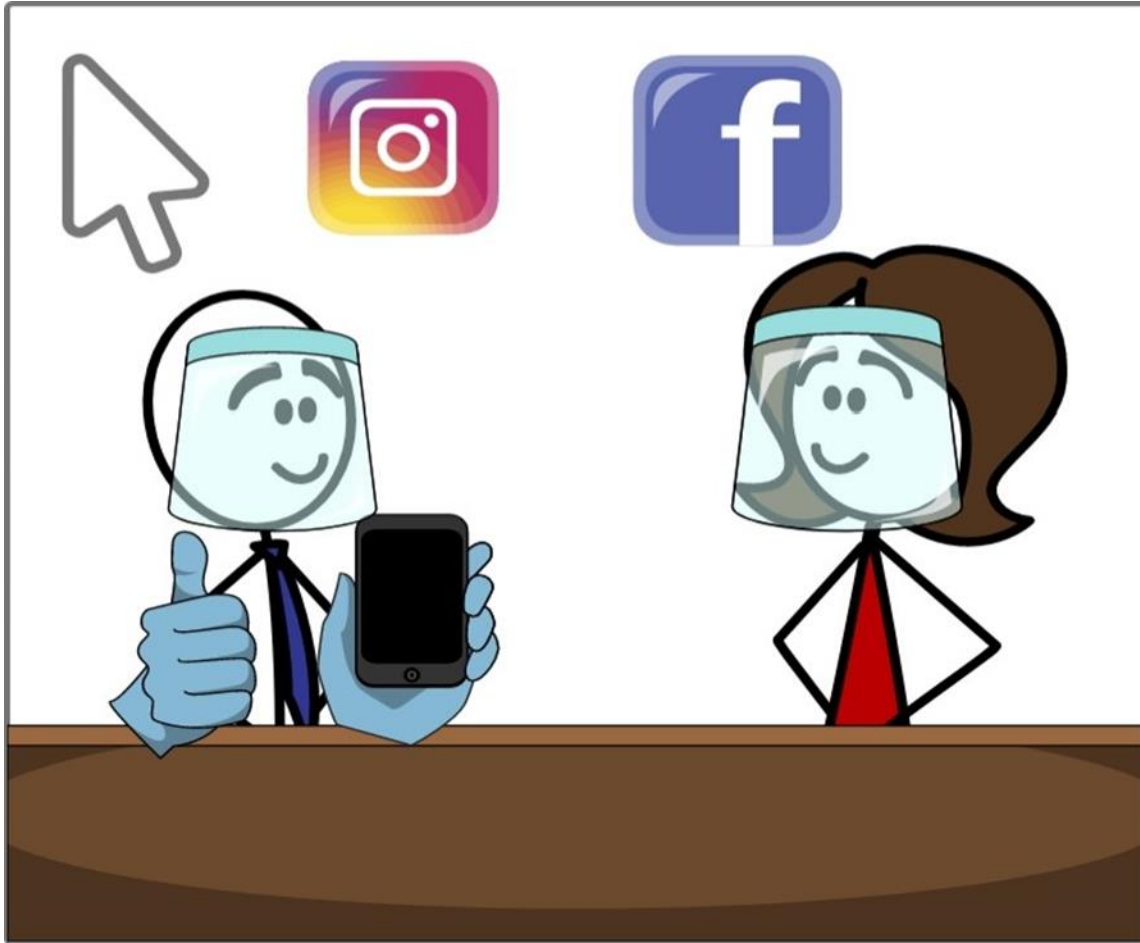
El público al cual le distribuiremos nuestro producto es para personas entre 12 y 80 años, que deseen una bebida refrescante o aliviar los síntomas de resfriado común.

¿Cómo resolverás este problema?



CUBI-NELA es el producto el cual está hecho a base de panela con diferentes sabores y se puede mezclar tanto como en agua fría como agua caliente.

Cuál es el primer paso?



Buscar en las redes sociales la página Agrupación san jojo, solicitar nuestro producto CUBI_NELA y poder disfrutar una bebida a base de panela muy natural y refrescante.

CONCLUSION

Después de todos los puntos terminados acerca de nuestro proyecto en la AGRUPACION SAN JO JO con la creación del producto CUBINELA podemos concluir que es un producto muy novedoso y que además es un producto que se creara a base de productos naturales y también se utilizaran maquinarias que no afectaran al medio ambiente y que además ayudara a que el proceso del producto sea eficiente y lograremos una perspectiva única. Además, los productos que manejamos no son desconocidos para los clientes ya que son productos que las personas han manejado han utilizado y hasta han consumido en alguna ocasión, con la pandemia vivida actualmente es que nace este proyecto porque deducimos que las bebidas calientes a base de panela jengibre, eucalipto y otros son muy beneficiosos para el organismo y para la salud de las personas.

BIBLIOGRAFIAS

<https://donapanela.com/>

<https://congrupo.com.co/>