

BEBY FOOD

INTEGRANTES:

JOSE DAVID CUDRIS JIMENEZ 1007353585

EVA SANDRY GOMEZ ANAYA 1004092884

LISBETH HERNANDEZ PADILLA 1221973543



CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTA MARTA D.T.C.H - 2020

Yo LIZBET JOHANA HERNANDEZ PADILLA identificado con C.C (1221973543)

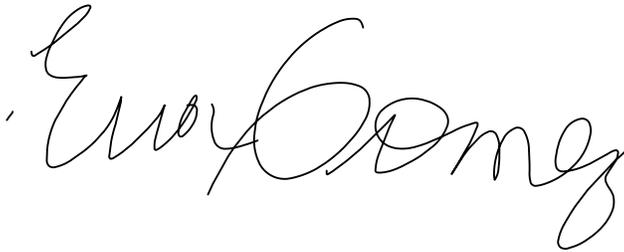
estudiante del programa (Nombre) declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo,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

Firma:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lizbet Johana Hernandez Padilla', written over a horizontal line.

Yo EVA SANDRITH GOMEZ ANAYA identificado con C.C (100409288) estudiante del programa (Nombre) 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.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Eva Gomez', written in a cursive style.

Yo JOSE DAVID CUDRIS RODRIGUEZ identificado con C.C (1007353585) estudiante del programa (Nombre) 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.

Jose D. Cudris

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	3
2. JUSTIFICACIÓN	4
3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	5
4. INNOVACION	8
5. ANALISIS DE LA COMPETENCIA	8
6. MARKETING MIX	11
7. MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA	15
8. MARKETING DIGITAL	17
9. METRICAS CLAVE	18
10. LOCALIZAION	24
11. INGENERIA DEL PROYECTO	26
12. FICHA TECNICA	29
13. CONCLUSION	32
14. BIBIOGRAFIA	33

1. INTRODUCCION

El presente escrito tiene como finalidad desarrollar mecanismos que permitan el aprovechamiento óptimo del banano.

Este producto innovadores es una harina a base de banano que aún no está en el mercado tiene como objetivo llegar a las madres más necesitadas ya que es muy importante por las vitaminas y minerales que posee la harina de banano, es beneficioso para los niños menores de edad ya que el banano aporta muchas calorías y beneficios al organismo ya que es muy rico en fibras, carbohidratos, potasio, vitamina A, vitamina C y triptófano, contiene un antiácido natural muy efectivo contra las agrieras, es bajo en grasa y sodio.

2. JUSTIFICACION

Esta investigación se llevó a cabo teniendo en cuenta la desnutrición que hay en el departamento de la magdalena para esa problemática optamos en crear un producto alimentario que ayude a los niños a salir de la desnutrición ofreciéndoles un buen desarrollo y buena salud.

La harina de banano es rica en almidón resistente, un tipo de carbohidratos que tiene propiedades que actúan en el cuerpo y que son similares a las fibras.

La harina de banano provee muchos beneficios para la salud, como el control de los niveles de colesterol, manejar un estado de ánimo, mejora el funcionamiento del intestino, mejora el estreñimiento, promueve la saciedad y disminuye el hambre y acelera el metabolismo entre otras cosas. (Carbohidratos, grasas, proteínas y minerales o metales traza).

Cuando se clasificó para las vitaminas por primera vez, a cada una se la denominó con una letra del alfabeto. Después, ha habido la tendencia a cambiar las letras por nombres químicos.

En esta publicación se describen en detalle solamente la vitamina A, cinco de las vitaminas B (tiamina, riboflavina, niacina, vitamina B12 y ácido fólico), la vitamina C y la vitamina D. Otras vitaminas que se sabe son vitales para la salud incluyen: ácido pantoténico (cuya carencia puede causar el síndrome de quemazón de los pies que se menciona más adelante), biotina (vitamina H), ácido para-amino benzoico, colina, vitamina E y vitamina K (vitamina antihemorrágica).

Estas vitaminas no se describen en detalle aquí, por uno o más de los siguientes motivos:

- No se conoce una carencia que ocurra bajo condiciones naturales en los seres humanos;
- Es una carencia sumamente rara, inclusive en dietas muy deficientes;
- la falta de esa vitamina desemboca en enfermedad sólo después de algún otro proceso patológico descrito adecuadamente en los textos de medicina general;

- Todavía no se ha aclarado la función de la vitamina en la nutrición humana.

Tenemos como oportunidad que hay mucha desnutrición en el departamento y así se puede vender el producto satisfaciendo la necesidad de esa población.

3. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

¿Cuál es el producto o servicio?	Beby food es un alimento para niños a base del banano verde, es una harina que tiene como fin convertirse en alimento para los niños de Colombia.
¿Quién es el cliente potencial?	Todas las amas de casa, familia con niños menores de 5 años
¿Cuál es la necesidad?	Por la falta de recursos que presentan algunas familias del país y la desnutrición de los niños se crea este alimento con el fin de ayudarlos.
¿Cómo?	Con este alimento encontrar una fuente y vitaminas, energía, proteínas entre otras cosas, esto los ayudara a mantener una alimentación sana.
¿porque lo preferirán?	Porque su sabor y precio, además que este hecho especial para ayudar a estas personas de bajos recursos

Esta idea está basada en aprovechamiento de las vitaminas minerales del banano, como la son potación, vitaminas B6 que regulan los niveles de glucosa en la sangre.

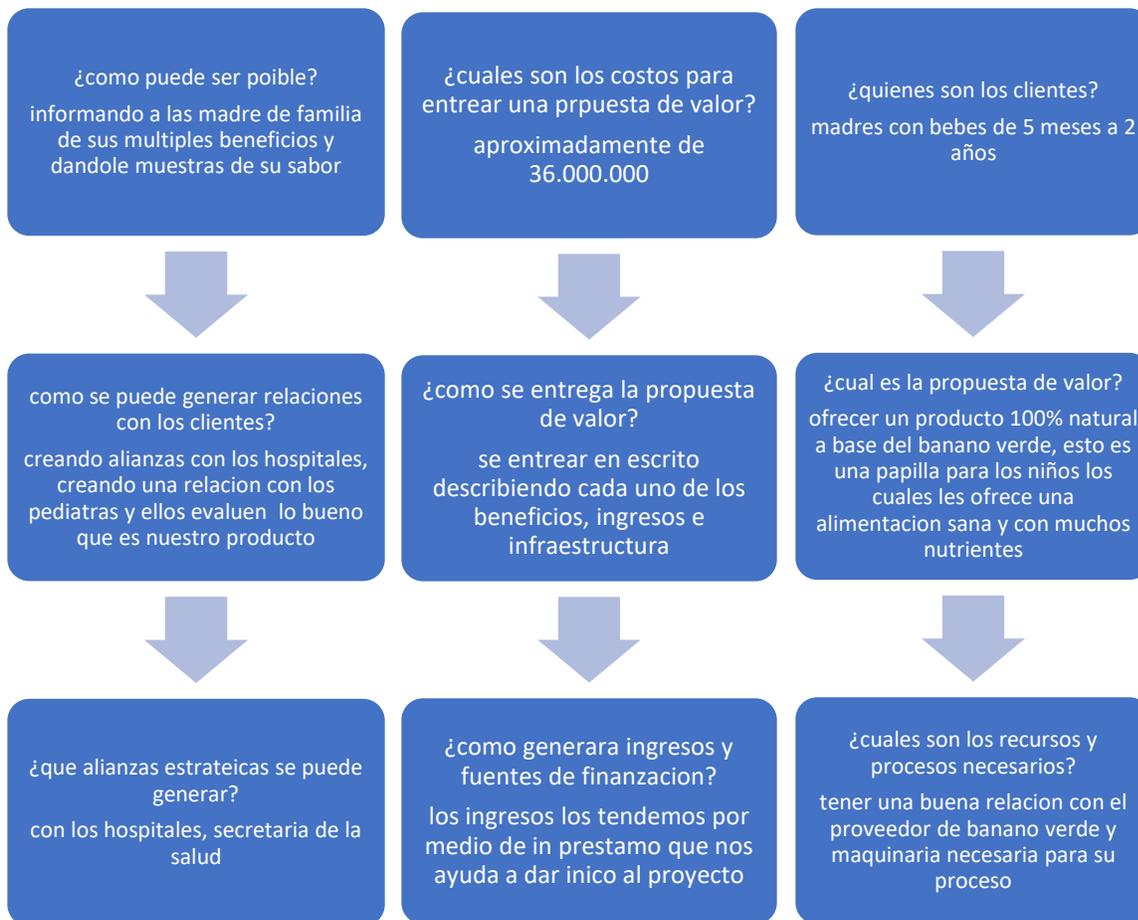
Desarrollamos esta idea bajo la problemática de desnutrición de los niños del Magdalena aprovechando que el banano es muy rico en proteínas y así ayudara a los niños menos de 5 años que están en desnutrición y también lograr que tengan un buen rendimiento físico y mental.

Los bananos son el cuarto producto agrícola más importante en el mundo, después del arroz, trigo y maíz en términos de producción. Son una fuente barata y de fácil producción de energía, así como de vitaminas A, C y B6 La harina de Plátano es un producto 100% natural, elaborado a base de plátano orgánico. Es un polvo de color blanco parduzco, de fácil digestión y susceptible a la humedad. Tiene fácil cocción. La Harina de Plátano es uno de los alimentos más equilibrados ya que contiene todos los grupos de vitaminas y nutrientes. Es muy rica en Carbohidratos y sales minerales, como: calcio orgánico, potasio, fósforo, hierro, cobre, flúor, yodo y magnesio. Valor Nutritivo: La harina de banano posee un gran valor nutritivo que es recomendado no sólo en la dieta de los niños sino también de las personas de la tercera edad.

Este producto tiene como desventaja que hay otros alimentos posesionados en el mercado y reconocidos por la población siendo esta una amenaza para el producto que aún no ha sido reconocido por la población.

Tenemos como oportunidad que hay mucha desnutrición en el departamento y así se puede vender el producto satisfaciendo la necesidad de esa población.

3.1.LIENZO



3.2. MODELO DE NEGOCIO DE INTERNET: Crowdfunding

También llamada financiación en masa o por suscripción, es la cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, se suele utilizar Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones. Crowdfunding puede ser usado para muchos propósitos, desde artistas buscando apoyo de sus seguidores, campañas políticas, financiación de deudas, vivienda, escuelas, dispensarios y hasta el nacimiento de compañías o pequeños negocios. (Diánez, s.f.)

3.2.1. Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido

Creando alianzas con farmacias para que ellos muestren y comercialicen el producto, con ellos generamos una colaboración y ayudaran a impulsar al producto. Ellos en sus plataformas digitales nos abren la entrada al mundo del internet.

3.2.2. ¿Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

- Promociones exclusivas por las aplicaciones
- Suscripciones para premios y nuevos lanzamientos
- Cupones

3.2.3. ¿Como cerrara la venta por Internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo

Se realizará el medio de pago tarjeta, pagos PayPal, nequi, daviplata y contra entrega; las ventas se cerrarán cuando el cliente quede satisfecho con la atención.

4. INNOVACION

	AGUA	ENERGIA	MATERIA PRIMA	EMISIONES	RESIDUOS
¿El producto tiene un ecodiseño?	El agua es un componente fundamental este se usa de manera correcta a la hora del proceso.	la maquinaria que se utilizará será de alta tecnología ahorradoras, además que la iluminación de bodegas será con paneles solares	El plan de producción se encargará de que los productos utilizados sean los necesarios.	Es un plan muy estratégico para ver el impacto que hacemos al ambiente, su resultado es muy positivo, aunque hay puntos en los cuales debemos mejorar	las cajas, hojas recipientes plásticos
¿Realiza algún tipo de campaña que fortalezca el	campaña del cuidado del agua y celebración	furgones	Plástico reciclable de la empresa	Mensajes del cuidado ambiente	Campañas de reciclaje

medio ambiente?	del día del agua				
------------------------	------------------	--	--	--	--

Es un producto está basado a base de banano, el banano pasa a un proceso de deshidratación y luego pasa al proceso de transformación convirtiéndose en harina. Este producto es nuevo por lo que no se encuentra en guineo transformado en harina en el mercado y así ayudara a muchas madres cabeza de familia a la hora de preparar el alimento a sus hijos dándole la facilidad de gastar menos tiempo.

La transformación de este producto es 100% por lo cuales no necesitara de insumos que dañen la materia prima, se realizara un empaque en la caja, dándole así una mejor conservación y ayudando al medio ambiente.

Este producto busca que las madres tengan un producto que sea de fácil acceso, y nosotros buscamos aportarle ese ahorro y ayuda al medio ambiente, en nuestras estrategias del marketing verde buscamos:

- El empaque sea de cartón para que ayude al medio ambiente, esto dándoles otro uso, su empaque traerá unas formas e instrucciones de cómo se podrá reutilizar
- Generar un impacto en la sociedad de como se puede ayudar al medio ambiente con recursos que usamos a diarios, en nuestra paginas web abran talleres de creatividad y concursos con los empaques de estos productos.

5. ANALISIS DEL SECTOR

5.1.ANALISIS DE LA COMPETENCIA

CEREALES NESTUM



Los cereales infantiles NESTUM están elaborados a base de cereales y adicionados con nutrientes y probióticos que ayudan al crecimiento y desarrollo de los bebés.

Fortalezas: sólida infraestructura y capacidad instalada, equipo directivo con mucha experiencia en el sector, amplio portafolio de productos, sistema logístico consolidado.

Debilidades: la estrategia de la compañía manejar precios competitivos, pero es posible que el cliente se incline por otros productos con mayores incentivos.

MAIZENA



La empresa Maizena es una compañía de alimentos muy conocida en Colombia, ya que esta es una tradición en las familias de Colombia, además sus productos aportan nutrientes que contribuyen a un crecimiento físico óptimo y un desarrollo saludable.

Fortalezas: Tradición en las familias de Colombia, gran trayectoria en el mercado

Debilidades: Manejan precios muy competitivos en el mercado.

5.2. Variables



5.3. Futuro preferido

Ser una empresa líder a nivel internacional en la producción y comercialización de harina de plátano. Posicionándonos en los mercados de alta calidad con una gestión social y ambientalmente responsable; además, encontrar nuevos mercados y dejar nuestra tradición en cualquier parte del mundo. HARINA DE PLÁTANO Los bananos son el cuarto producto agrícola más importante en el mundo, después del arroz, trigo y maíz en términos de producción. Son una fuente barata y de fácil producción de energía, así como de vitaminas A, C y B6 La harina de Plátano es un producto 100% natural, elaborado a base de plátano orgánico. Es un polvo de color blanco parduzco, de fácil digestión y susceptible a la humedad. Tiene fácil cocción. La Harina de Plátano es uno de los

alimentos más equilibrados ya que contiene todos los grupos de vitaminas y nutrientes. Es muy rica en Carbohidratos y sales minerales, como: calcio orgánico, potasio, fósforo, hierro, cobre, flúor, yodo y magnesio. Valor Nutritivo: La harina de banano posee un gran valor nutritivo que es recomendado no sólo en la dieta de los niños sino también de las personas de la tercera edad.

5.4.FUERZAS DE PORTER

- **PODER DE NEGOCIOACION CON LOS CLIENTES:** creación de pagina web para la compra de producto y un blog con recetas e interacción con los clientes.
- **PODER DE NEGOCIACION CON LOS CLINETES:** comunicación amable y respetuosa con los proveedores, crear estrategias para el beneficio de ambas partes.
- **AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS:** investigación constante de la competencias y estrategias para la preferencia del cliente
- **AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES:** investigación de mercado, cupones, ferias y concursos de los productos.
- **RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES:** campañas, ferias y visitas a las familias, descuentos de a los almacenes de cadena.

6. MARKETING MIX

6.1.Estrategia del producto

BABY FOOD es un producto a base banano verde, con un sabor a vainilla, este producto lleva un procedimiento fácil y rápido, que solo es agregarle un poco de agua y revolver hasta que se forme una masita, este posee distintos beneficios para la salud como la son potación, vitaminas B6 que regulan los niveles de glucosa en la sangre y son un componente clave para una alimentación sana, permite una buena digestión, su presentación es sencilla, cuenta con un empaque llamativo, pero a la vez sofisticado.

- Tendrá un envase de caja, cómodo para llevar a cualquier parte y de una conservación más amplia.
- El empaque será llamativo, tendrá su tabla nutricional, el eslogan de la empresa, utilidades extras del empaque y frase que motiven al cuidado del medio ambiente.

6.2.Estrategia de promoción

Las promociones son un plus para llamar clientes por lo tanto se tendrán diferentes para cada uno de los gustos de los clientes.

- 50% de descuento por la compra superiores de 25.000\$, a las familias
- Los clientes que lleven más de dos productos de la presentación de 500 Gr se le obsequiará uno de 200 Gr.
- Se repartirán muestras en los barrios de bajos recursos, farmacias, tiendas de barrios y almacenes de cadena.

6.3.Estrategia de publicidad

A la hora de lanzar nuestro producto se llenará la ciudad de mucha publicidad, como vallas, anuncio en redes y radio.

- Se realizará muestra con el fin de promocionar el producto
- En las redes sociales y sitio web donde podrán hacer sus pedidos, se les informara los nuevos sabores, promociones, sorteos y más.

6.4.Estrategia de distribución

Se introducirá al mercado mayorista y para el minorista, esto sería para tiendas de barrio, almacenes de cadenas y gimnasios, esto implica la selección de aquellos productos que desean los consumidores. servicio puerta a puerta con el fin de dar a conocer nuestro producto y generan un marketing.

- Se tendrá personas encargadas para que visitan a las tiendas de barrio y farmacias para que muestren el producto, estos proveedores se encargaran de estas zonas.
- Los almacenes de cadena serán entregados muestra para la venta del producto en el lanzamiento y de esto se harán las ventas.

6.5.Estrategia de precio

Empezaremos por un precio de

- \$1.000 por unidad de 250 Gr
- \$5.000 por unidad de 500 Gr
- \$12.000 por unidad de 1000 Gr

7. MATRIS DE DESARROLLO DE MARCA

NOMBRE DE LA IDEA: BABY FOOD

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
DIAGNOTICO DEL MERCADO	Identificar los sectores	Familias con niños menores de 5 años
	Identificar marcas en competencia	Maizena, nestun y alpina
	Soluciones principales y alternativas	Colada de maíz y vienestarina
	Tendencias del mercado	Nuevos sabores, productos similares

	Arquetipo del mercado	Investigación del comportamiento del cliente, encuesta de satisfacción
REALIDAD PSICOLOGICA DE LA MARCA	Percepción de las marcas de la competencia	Marcas con antigüedad, impacto en la tradición
	Identificar variables del neuromarketing	Situación económica, emociones de las madres, necesidades de la región
POSICIONAMIENTO	Identificar top of mind	Publicidad que genere un impacto en la mente de las familias
	Identificar top of heart	Descuentos, ferias y regalos a los clientes fieles y mas bajos recursos
REALIDAD DE MATERIAL DE LA MARCA	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Es un producto que vienen a adueñarse de los corazones de las mamas
ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado que estén ligados a la medición tecnológica y redes sociales	Ferias, concursos, descuentos, cupones

8. ESTRATEGIA DE MAKETING DIGITAL

FACEBOOK, es una herramienta de fácil acceso, rápido y muy práctica. Además de ser la que mas usamos en el día.

Se prefiere ya que Facebook es la red social más usada actualmente y cuenta con más 1.100 millones de usuarios. Está destinada a todo tipo de público, pero su ámbito de edad comprende desde los 18 años hasta los 50 aproximadamente, aunque el grupo de edad más activo es de 30-44 años. Facebook tiene presencia en todo el mundo, esto ayuda a que tengamos mas clientes y obtener ayudas financieras.

https://www.facebook.com/Baby-food-108402974395995/?modal=admin_todo_tour

Baby food 😊 se siente feliz.
23 de octubre a las 23:20 · 🌐

Hola a todos
Somos un nuevo producto que viene a alimentar a tu bebe, es una papilla muy rica y con un precio de lanzamiento que te va a encantar
Pendientes que ya proto llegamos



BABY FOOD
¡VAMOS A CRECER JUNTOS!

Sabor de Canela

62 Personas alcanzadas 61 Interacciones [Promocionar publicación](#)

👍👍👍 27 23 comentarios

🔍 Busca en Facebook

Administrar página
Baby food

- Inicio
- Últimas noticias
- Bandeja de entrada
- Recursos y herramientas
- Notificaciones
4 nuevos
- Estadísticas
- Herramientas de publicación
- Centro de anuncios

[Promocionar](#)

Baby food
Crear nombre de usuario · Restaurante [+ Añadir un botón](#)

[Inicio](#) [Ofertas](#) [Ver más](#) ▾

[Promocionar](#) [Ver como visitante](#) 🔍 ⋮

Estadísticas [Ver todo](#)
Últimos 28 días : 19 oct - 15 nov ▾

Personas alcanzadas	75
Interacciones con la publicación	61
Me gusta de la página	4

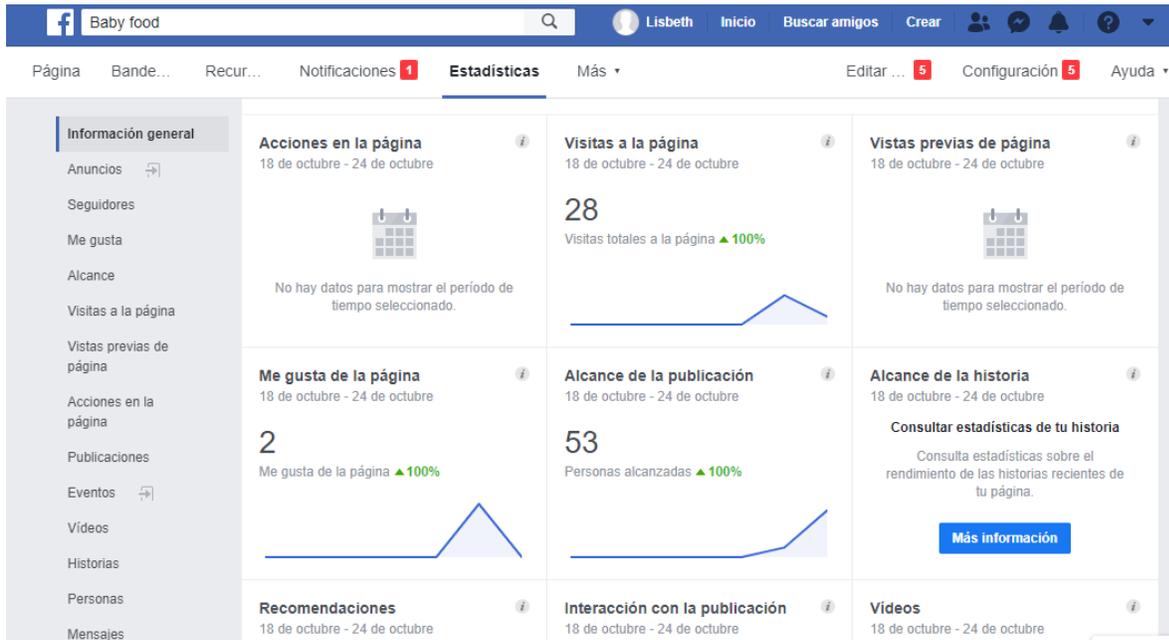
[Crear publicación](#)

Foto/video [Recibir mensajes](#)

Crear [En directo](#) [Evento](#) ⋮

Baby food ha actualizado su foto de portada.
25 de octubre a las 4:41 · 🌐

9. MATRICES CLAVES



<p>CAC= GASTOS DE CAPTACION/CIENTES CAPTADO</p>	<p>Por el monto no se presentó ningún gasto de captación, la empresa apenas creo la cuenta de Facebook y no obtuvo ningún gasto, pero se puede evidenciar que tuvo</p>
--	--

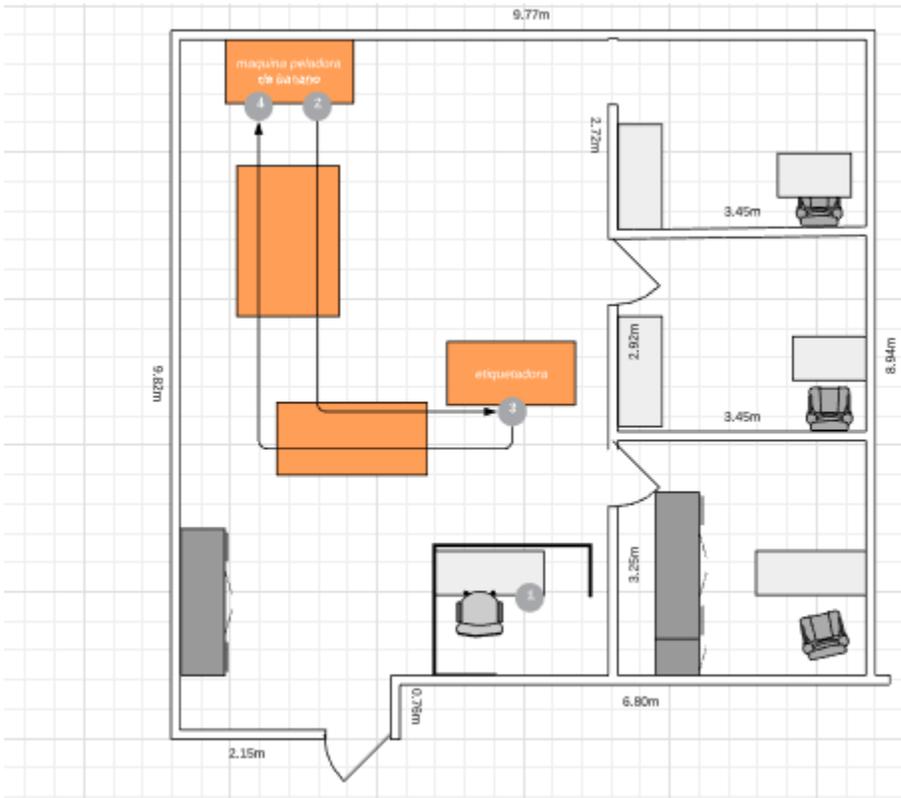
	una presentación muy positiva en menos de dos días
LTV	Este es un sistema que se usa mas que todo para evidenciar cuanto dinero entra por este contenido e igual como apenas s creo no emos obtenido nada, pero se espera que en menos de 3 meses ya comencemos a generar unas ganancias

10. LOCALIZACION

Es una empresa productora y comercializadora de harina de banano, se encarga de transformar el banano en harina y luego en proceso de empaque y pasa a ser distribuido. Se necesitará de unas máquinas especializadas para pelar, procesar el producto esas se podrían necesitar una de cada una.

Tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Requisitos técnicos
Infraestructura – adecuaciones	Planta de producción	1	1.00.000\$	Contrato de arrendamiento
	Oficinas	4	650.000\$	Mantenimiento
Maquinaria y equipo	Peladora de banano	1	2.500.000\$	Mantenimiento
	Procesadora	1	5.000.000\$	Mantenimiento
	Empacadora	1	800.000\$	Mantenimiento
Equipo de comunicación y computadora	Computador	4	4.000.000\$	Software
	impresora	3	2.400.000\$	Tintas
	Teléfonos	4	1.500.000\$	Señal
Muebles y enseres y otros	Sillas	4	500.000\$	Garantías
	Escritorio	4	1.800.000\$	Manuales
	Archiveros	3	1.000.000\$	Mantenimientos
Otros (incluidas herramientas)	Caja de herramientas	2	2.000.000\$	Renovaciones

Gastos preoperativos	Mano de obra	10	5.000.000\$	Adecuaciones
----------------------	--------------	----	-------------	--------------

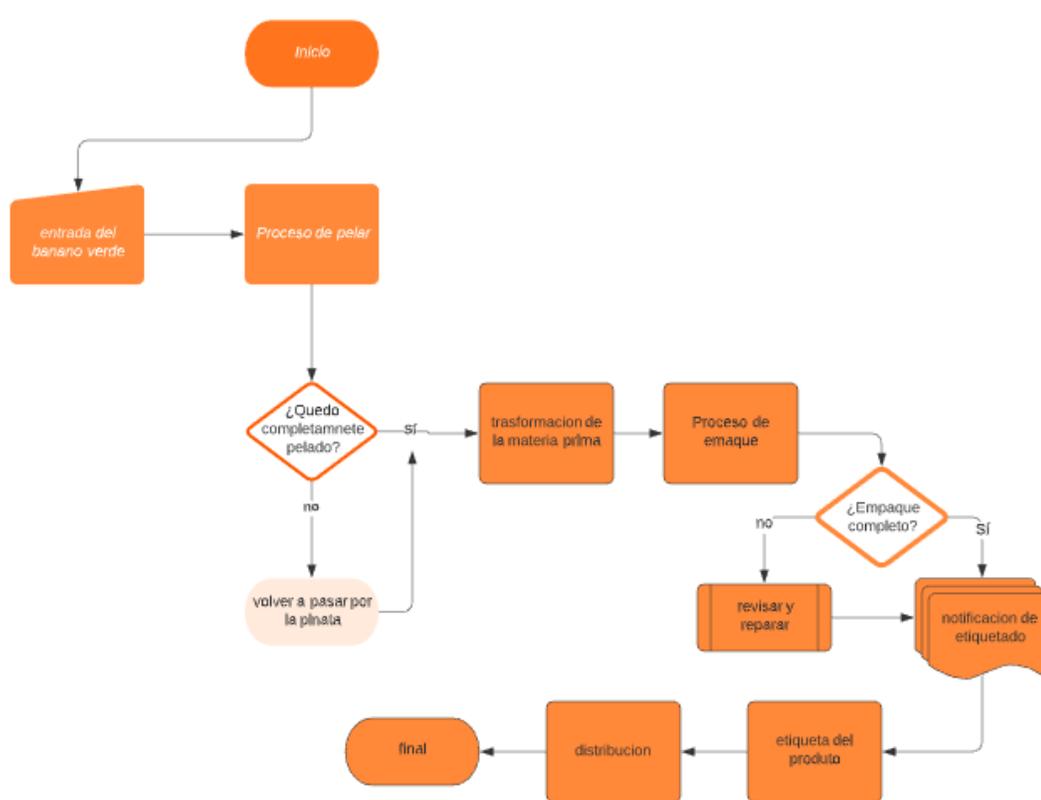


11. INGENIERIA DEL PROYECTO

Este proceso se llevará a cabo de una secuencia de actividades.

1. El banano llega a la planta ya limpio y comienza con el proceso de pelar, la quinaria lo pelara y lo dejara listo para su proceso de trasformación.
2. El banano ya pelado entra a la máquina de trasformación, acá es donde el banano pasa a hacer polvo y listo para ser empacado.
3. Cuando ya este se encuentra listo para ser empacado la maquina clasifica y empaca según las medidas dadas.
4. El producto ya empacado pasa a ser etiquetado y listo para su distribución.

Flujo grama



BIEN/SERVICIO: BABY FOOD				
UNIDADES PARA PRODUCIR: 50				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de la realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinarias que se utilizan. Capacidad de producción por maquinaria (cantidad del producto/unidad de tiempo)
Actividad 1	3 horas	Operario y supervisor	2	1
Actividad 2	5 horas	Operario y supervisor	3	1
Actividad 3	1 hora	Operario y supervisor	2	1
Actividad 4	30 minutos	Operario y administrador	4	1

	BABY FOOD	
	CODIGO: 002	VERSIÓN: 001

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

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

BABY FOOD, este el nombre del producto está diseñado directamente para llamar a atención de las mamás, este nombre busca que cada mamá se sienta identificada en el producto, se sientan confiada y de que la empresa está buscando el bienestar del niño y la comodidad económica de la familia.

B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE

esta es una harina de banano, que está hecha a base del banano verde preparado con canela, anís en grano y esencia de vainilla. Este dándole un sabor a vainilla y un olor agradable apenas sea abierto.

C. PRESENTACIONES COMERCIALES

se tendrán dos presentaciones: • \$1.000 por unidad de 250 Gr

• \$5.000 por unidad de 500 Gr

• \$12.000 por unidad de 1000 Gr

D. TIPO DE ENVASE

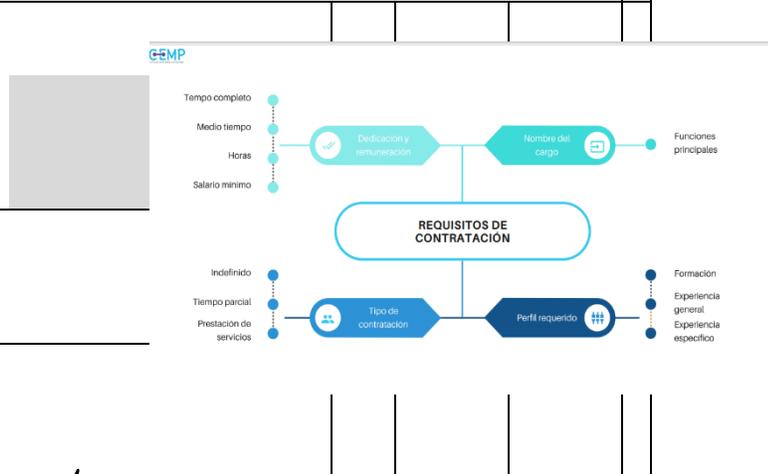
<p>Envase de cartón en forma de paralelepípedo. Lámina externa de LDPE •Capa de papel cartón. Capa de LDPE. LAMINAS •Lámina de aluminio.</p>	
<p>E. MATERIAL DE ENVASE</p>	
<p>se manejarán en la caja, este con el fin de ayudar al medio ambiente además de que su presentación es más cómoda y mantiene su conservación</p>	
<p>F. CONDICIONES DE CONSERVACION</p>	
<p>temperatura ambiente, un lugar fresco, mantener cerrado para tener una larga duración</p>	
<p>G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)</p>	
<p>este es su proceso del cual comienza con la llegada de la materia prima (banano verde) a la planta este procede a introducir en la máquina que lo pelara y luego de so se lava y se introduce en la máquina de procesamiento esto es un proceso que tarda unos minutos ya que en este la materia prima pasa a ser polvo y se le introducen los demás ingredientes, después de que ya ido este procese allá quedado bien comienza empacado en cada uno de sus presentaciones, luego la etiquetado y distribución a los almacenes de cadena y tiendas de barrio.</p>	
<p>H. VIDA UTIL ESTIMADA</p>	
<p>este producto tiene una vida útil de 3 meses, si sus condiciones no son las adecuadas se provee una vida útil de 2 meses y medio.</p>	

I. PORCION RECOMENDADA

3 cucharadas en un cuarto de agua para la preparación de una papilla, para una olla un litro de leche disolver 10 cucharadas esta es una buena opción ya que le rinde hasta tres teteros

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

un ingeniero de alimentos, con 2 años de experiencia en este cargo



K. GRUPO POBLACIONAL

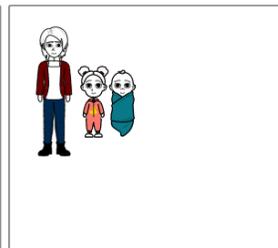
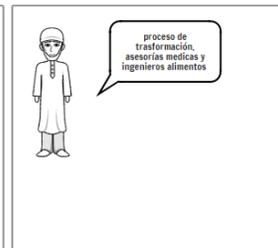
[Handwritten signature]

--	--	--	--	--	--

Firma del responsable del producto:

[Handwritten signature]

Nombre del responsable del producto	Lisbeth Hernández	Firma:	
--	-------------------	---------------	--

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
			

CONCLUSION

Gracias a nuestra idea de negocio tenemos la certeza que estamos brindando salud y bienestar a nuestra niñez, evitando la desnutrición en el departamento de Magdalena mejorando la calidad de vida de las familias más necesitadas que no tienen para comprar un alimento nutricional de alto valor.

Por lo tanto, queremos alcanzar y cumplir con nuestros objetivos de solucionar una problemática como lo es la desnutrición en el departamento de Magdalena ofreciendo un producto de calidad y buen sabor.

Bibliografía

Diáñez, E. J. (s.f.). *ORIENTADOR WEB*. Obtenido de

<https://www.orientadorweb.com/crowdfunding/#:~:text=Es%20un%20modelo%20de%20negocio,una%20comisi%C3%B3n%20por%20la%20transacci%C3%B3n.>

<http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2017/02/07/Gonzalez-Lourdes.pdf>

<http://www.scielo.org.co/pdf/acag/v62n3/v62n3a01.pdf>

<https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa2/n7/p4.html>

<https://www.multiplicalia.com/las-redes-sociales-mas-usadas/#:~:text=Como%20cabe%20esperar%2C%20Facebook%20ocupa,con%201.100%20millones%20de%20usuarios.>

https://www.facebook.com/Baby-food-108402974395995/?modal=admin_todo_tour

https://lucid.app/lucidchart/75032ba4-06f0-4283-880d-43476424681f/edit?beaconFlowId=0AFAECEB6BF8B49C&page=0_0#?folder_id=home&browser=icon

-