

Corporación Unificada de Educación Superior- CUN

Opción de Grado

Proyecto: Aromática Pulverizada

Jeffrey Orlando Pelayo Gómez

Kelly Fernanda Grajales Tabares

Jhon Wilmar Triviño

Grupo: 10124

Presentado a: Diego Fernando Avila

Bogotá D.C. 20 octubre 2017

INDICE

NECESIDADES

- 1.1 ¿Cuál es la necesidad que se quiere suplir?
- 1.2 ¿Qué verbos representan la acción?
- 1.3 ¿Bajo qué contexto se da?

2. BENEFICIOS/EXPECTATIVAS DE RESULTADO

- 2.1 ¿Cuál es la principal razón por la que está tratando de resolver este problema
- 2.2 ¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?

3. SOLUCIONES ACTUALES

- 3.1 ¿Qué soluciones compran o contratan actualmente?
- 3.2 ¿a través de que canales adquieren la solución?

4.INCONFORMIDADES/LIMITACIONES

- 4.1 ¿Qué resulta inconforme de las soluciones actuales?
- 4.2 ¿Qué es limitado de la solución actual?

5. MERCADO

6.PASO A PASO DEL PRODUCTO

1. NECESIDADES

1.1 ¿Cuál es la necesidad que se quiere suplir?

Brindar un producto de fácil consumo, teniendo en cuenta que las aromáticas que ofrecen en el mercado traen un cojín, el cual al momento de consumir el producto se cae hacia la cara, generando en algunos casos molestias a sus clientes, debido a que se les mancha la ropa, o simplemente se mojan la cara con la misma aromática. El producto que nosotros lanzaremos será muy práctico, se derrite en el agua generando una deliciosa aromática con variedad de sabores y colores, el cual trae de una vez si lo desean la azúcar incorporada o si lo desean pueden adquirirlo sin azúcar.

1.2 ¿Qué verbos genera la acción?

- Facilitar
- Simplificar
- Desarrollar
- Implementar
- Satisfacer

1.3 Bajo que contexto se da

Se da bajo en contexto de facilitar el consumo de una bebida natural, la cual es de consumo diario por sus clientes, y que generara debido a su nueva presentación y uso, atraer más clientes que queden igual de satisfechos.

2. BENEFICIOS/EXPECTATIVAS DE RESULTADO

2.1 Cuál es la principal razón por la que está tratando de resolver este problema

Teniendo en cuenta que va a facilitar el consumo de los clientes, ya que es un producto en forma de cubo con aromática pulverizada que no presentara incomodidad alguna al momento de ser bebida, para esto omitiremos la almohada que se viene a la cara por esta forma mucho más práctica, puesto que esta se disolverá fácilmente en el agua y traerá ya consigo el azúcar y el saborizante por lo tanto nuestro producto resaltara en comparación a una aromática convencional.

2.2 ¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?

La meta es cumplir a cabalidad con la satisfacción del cliente y facilitar un practico consumo de la bebida aromática natural pulverizada y que cada vez, más personas se interesen por nuestro producto debido a sus facilidades y beneficios para la salud.

3. SOLUCIONES ACTUALES

3.1 ¿Qué soluciones compran o contratan actualmente?

Compran todas las empresas, mercados naturistas, restaurantes, cafeterías, hospitales.

3.2 a través de que canales adquieren la solución?

Se compran los productos a través de mercados naturistas especializados en aromáticas.

4. INCONFORMIDADES/LIMITACIONES

4.1 ¿Qué resulta inconforme de las soluciones actuales?

- Ser un producto un poco más costoso a comparación de los otros debido a sus ingredientes naturales y su fácil consumo.
- Aun no es un producto muy conocido por lo tanto no será fácil de encontrar en el mercado.

4.2 ¿Qué es limitado de la solución actual?

Ya que es un producto natural tiene una limitación de sabores, lo cual podría dificultar un poco.

5. MERCADO

ENCUESTA DE AROMÁTICA PULVERIZADA

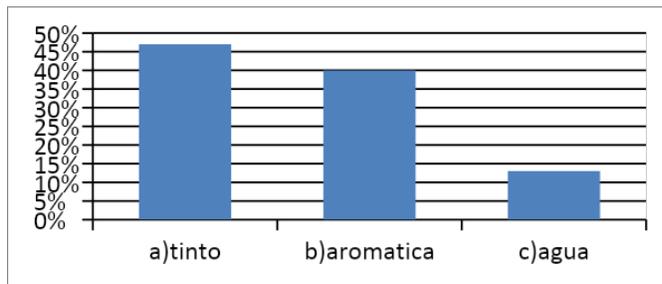
1. De las siguientes bebidas cuál es su preferida para el frio de las mañanas?
 - a) tinto
 - b) aromática
 - c) agua
2. indique su genero
 - a) masculino
 - b) femenino
3. con que frecuencia toma aromática?
 - a) Dos veces al día
 - b) Un vez al día
 - c) Una vez a la semana
 - d) Una vez al mes
4. conoce alguna otra presentación de la aromática aparte del cojín?
 - a) Si
 - b) No
5. De estos sabores cual prefiere?
 - a) Fresa
 - b) Durazno
 - c) Frutos rojos
6. En el mercado se encuentra una aromática pulverizada en forma de cubo usted la compraría?
 - a) Si
 - b) No
7. cuanto estaría dispuesto a pagar por esta aromática?
 - a) 500 pesos
 - b) 500 y 1000 pesos
 - c) 1000 y 1500 pesos
 - d) 1500 y 2000 pesos
8. Que es lo que más influye al momento de comprar una aromática?
 - a) Su precio
 - b) Calidad
 - c) Su fácil consumo
 - d) Sabor
9. En qué lugar adquiere usted las aromáticas?
 - a) Restaurantes
 - b) Oficina
 - c) Tiendas naturistas

10.

Pregunta #1

De las siguientes bebidas cuál es su preferida para el frio de las mañanas?

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIAD	%
a)tinto	7	47%
b)aromática	6	40%
c)agua	2	13%
total	15	100%



Interpretación

De las 15 personas entrevistadas se encuentra que el 47% de las personas toman tinto, el 40% aromática y tan solo el 13% agua.

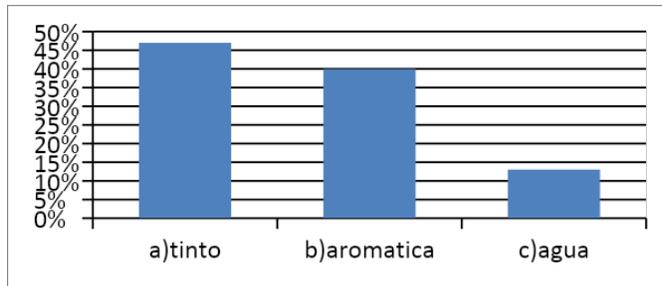
Análisis

Se puede ver que la mayoría de las personas en sus áreas de trabajo lo que más consumen es tinto ya que este les da más energía, pero por otro lado están los que no les gusta y prefieren tomar aromática para aclimatarse.

Pregunta #2

Indique su género:

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIAD	%
a) masculino	8	53%
b) femenino	7	47%
total	15	100%



Interpretación

Con un total de 15 personas entrevistadas vimos que el 53% eran hombre y el 47% eran mujeres.

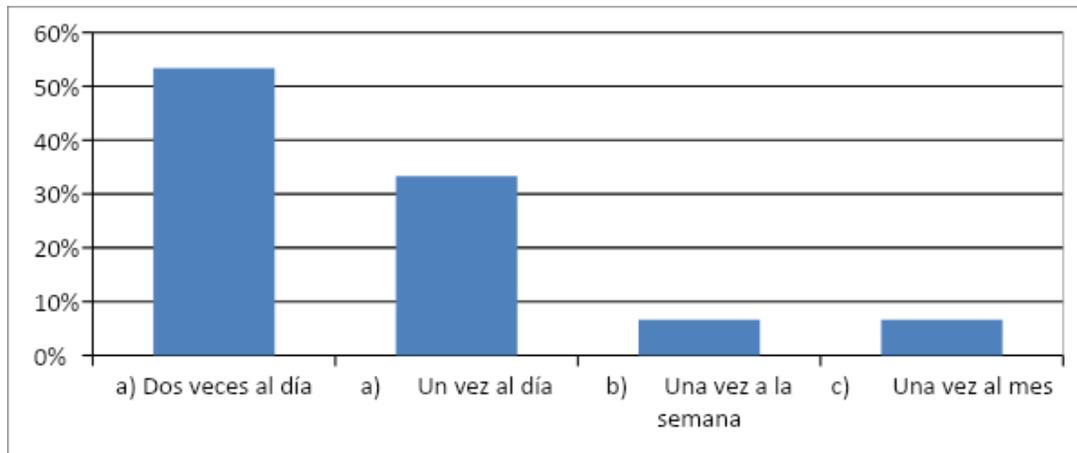
Análisis

Esto nos da lugar a saber si en verdad hay un género que consuma más aromática que el otro.

Pregunta # 3

Con que frecuencia toma aromática?

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIAD	%
a) Dos veces al día	8	53%
a) Un vez al día	5	33%
b) Una vez a la semana	1	7%
c) Una vez al mes	1	7%
total	15	100%



Interpretación

La frecuencia con la que las personas en las oficinas toman aromática es alta siendo de un 53% las personas que beben dos veces al día de esta, y solo de un 7% los que solo una vez al mes lo hacen.

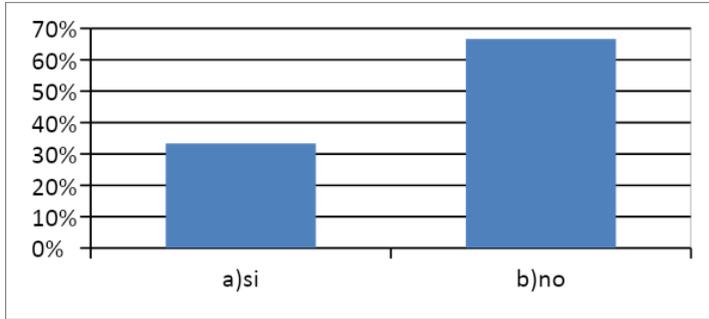
Análisis

Podemos apreciar que más del 50% de las personas les dan aromáticas en sus oficinas en horas de la mañana y en la tarde.

Pregunta # 4

Conoce alguna otra presentación de la aromática aparte del cojín?

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIAD	%
a)si	5	33%
b)no	10	67%
total	15	100%



Interpretación

Se evidencia que solo el 33% de las personas conocen otra presentación de la aromática aparte de la convencional del cojín.

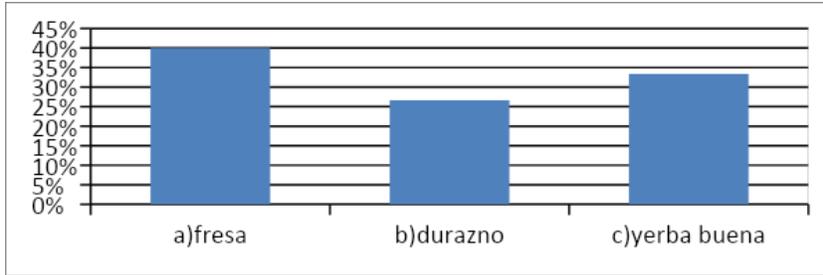
Análisis

Al no ser muy común otro tipo de presentación vemos que es seria algo innovador para estas personas consumir sus aromáticas en sin necesidad del cojín.

PREGUNTA # 5

De estos sabores cual prefiere?

5 RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIAD	%
a)fresa	6	40%
b)durazno	4	27%
c)yerba buena	5	33%
TOTAL	15	100%



Interpretación

Se evidencia que al 40% de las personas entrevistadas se inclinan más hacia el sabor de la fresa y en cambio solo el 27% al del durazno.

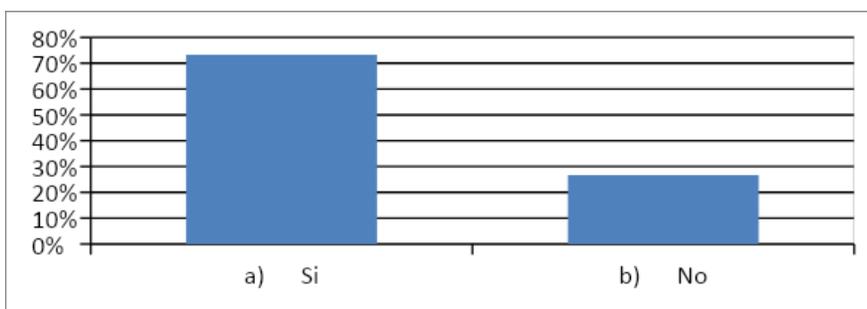
Análisis

Los sabores que las personas más consumen son los de fresas y yerba buena siendo una oportunidad para inclinarnos a ese tipo de sabores.

PREGUNTA # 6

En el mercado se encuentra una aromática pulverizada en forma de cubo usted la compraría?

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIDAD	%
a) Si	11	73%
b) No	4	27%
TOTAL	15	100%



Interpretación

El 73% de las personas se animarían a comprar este nuevo producto.

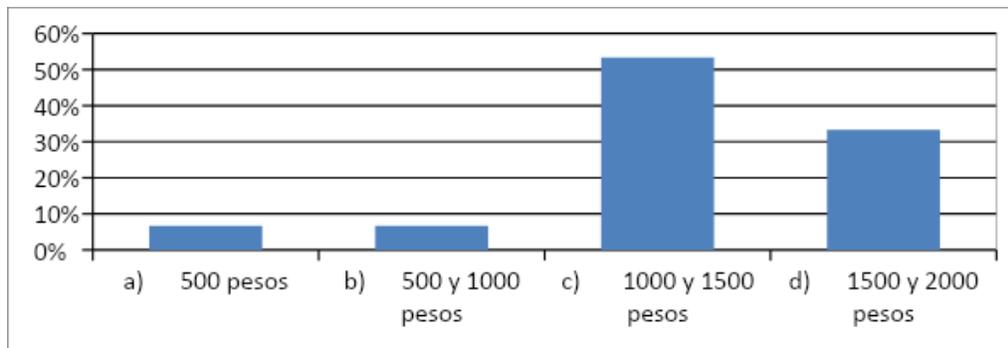
Análisis

Es una gran puerta que se abre a nuestro producto ya que presenciamos que un gran porcentaje de los encuestados estarían dispuestos a probar nuestro producto.

PREGUNTA # 7

Cuanto estaría dispuesto a pagar por esta aromática?

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIDAD	%
a) 500 pesos	1	7%
b) 500 y 1000 pesos	1	7%
c) 1000 y 1500 pesos	8	53%
d) 1500 y 2000 pesos	5	33%
TOTAL	15	100%



Interpretación

El precio en el mercado al que el 53% de los entrevistados están dispuestos a comprar una aromática es de 1000 y 1500 pesos.

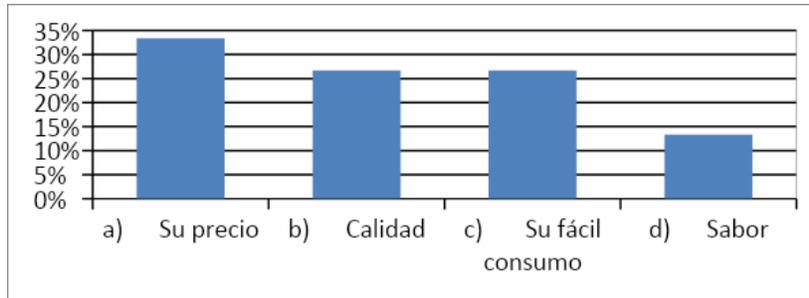
Análisis

Para poder entrar a competir y ser estables en el mercado un buen precio oscilaría entre 1000 y 2000 pesos que es muy asequible para la mayoría de las personas.

PREGUNTA # 8

Que es lo que más influye al momento de comprar una aromática?

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIAD	%
a) Su precio	5	33%
b) Calidad	4	27%
c) Su fácil consumo	4	27%
d) Sabor	2	13%
TOTAL	15	100%



Interpretación

Las personas entrevistadas buscan en un 33% el precio de la aromática, el 27% la calidad, que sea de fácil consumo el 27% y el 13% sabor.

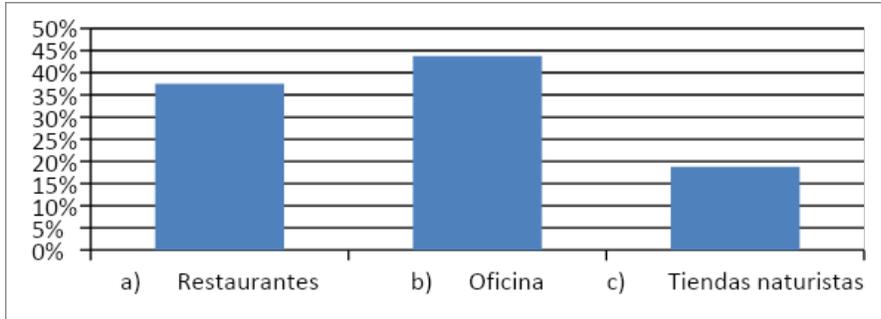
Análisis

El producto estaría enfocado a un buen precio y a un fácil consumo para resaltar en el mercado.

PREGUNTA # 9

En qué lugar adquiere usted las aromáticas?

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIAD	%
a) Restaurantes	6	38%
b) Oficina	7	44%
c) Tiendas naturistas	3	19%
TOTAL	16	100%



Interpretación

En las oficinas se evidencia el 44% de consumo de los entrevistados, el 38% en restaurantes y el 19% en tiendas naturistas.

Análisis

El gran punto de comercio que ofrecen las oficinas y restaurantes llegaría hacer nuestro mejor punto de partida.

5.1 CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA

1. Se puede ver que la mayoría de las personas en sus áreas de trabajo lo que más consumen es tinto ya que este les da más energía, pero por otro lado están los que no les gusta y prefieren tomar aromática para aclimatarse.
2. Podemos apreciar que más del 50% de las personas les dan aromáticas en sus oficinas en horas de la mañana y en la tarde.
3. Al no ser muy común otro tipo de presentación vemos que es seria algo innovador para estas personas consumir sus aromáticas sin la necesidad del cojín.
4. Es una gran puerta que se abre a nuestro producto ya que presenciamos que un gran porcentaje de los encuestados estarían dispuestos a probar nuestro producto.
5. El producto estaría enfocado en un precio cómodo y en ser de un fácil consumo para resaltar en el mercado.

6 .PASO A PASO ELABORACION DEL PRODUCTO

INGREDIENTES

- A. Aromática Pulverizada
- B. ácido cítrico (acidulante), panela pulverizada
- C. Saborizante Natural
- D. acesulfame K} (edulcorante)

PASO 1 DESHIDRATAR LAS AROMATICAS EN MICROONDAS:

1. Colocar las hierbas u hojas sobre un plato desechable de papel o sobre papel toalla.

Llevar al microondas de uno a tres minutos, dando vuelta cada 30 segundos.

2. Para almacenar las hierbas ya secas, colocarlas en un frasco de vidrio con tapa y guardarlas en un lugar fresco durante 10 días. Si las hierbas fueron bien deshidratadas, se podrán pulverizar fácilmente.

PASO 2 ELABORACION AROMATICA PULVERIZADA

1. Después de 10 días, sacar las hiervas aromáticas del frasco, y molerlas en un molino de café eléctrico.
2. Ya teniendo pulverizada completamente las aromáticas, mezclo el saborizante natural, el cual tiene variedad de sabores los cuales son (canela, manzanilla, menta, yerbabuena, limón, maracuyá, manzana y piña.

PASO 3 TERMINACION DE LA AROMATICA

1. Procedemos a mezclar el ácido cítrico en polvo (conservante)
2. Mezclamos Acesulfame K (endulcolorante, potasio= energía).
3. Mezclamos luego todos los ingredientes, en un horno ya sea industrial o casero metemos la mezcla de los ingredientes y lo dejamos por 5 minutos máximo.
4. Por último mezclamos 10 gotas de ácido cítrico a la mezcla
5. Procedemos a dejarlo en moldes a que se seque y cojan la consistencia en forma de cubo.
6. Por último procedemos a empacar en papel aluminio para conservar el producto.