



Corporación Unificada Nacional  
de Educación Superior

**PROYECTO CREACION DE EMPRESA, NIVEL TECNICO**

**HELADOS DIMIVAR**

**DIANA MILENA VARGAS B.**

**CATEDRATICO: NESTOR ECHAVARRIA**

**MATERIA: OPCION GRADO I**

**GRUPO 10103**

**BOGOTA**

**OCTUBRE 2018**

## Tabla de Contenido

INTRODUCCION.....	3
JUSTIFICACIÓN: .....	3
PERFILACIÓN DE CLIENTES .....	3
2.2 Necesidades.....	4
2.3 Beneficios .....	4
2.4 Soluciones Actuales.....	4
2.5 Inconformidades.....	4
2.6 Mercado .....	5
VALIDACION DE MERCADO .....	5
ENTREVISTAS - 3.1 Formato Entrevista .....	5
Encuesta Producto Helados DIMIVAR .....	5
3.2 Análisis de la información resultados .....	7
CONCLUSION DE ENTREVISTAS .....	10
3.2 Pentágono de perfilación clientes .....	11
4. PROTOTIPO.....	12
4.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO.....	12
4.2 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.....	13
5. PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA.....	14
5.1 IDENTIDAD ESTRATEGICA MISION .....	14
5.2 FUTURO PREFERIDO VISION .....	14
5.3 OBJETIVOS EMPRESARIALES.....	14
5.3.1 OBJETIVO GENERAL .....	14
5.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	14
5.4 VALORES .....	14
5.5 Análisis Del Macroentorno .....	14
5.5.1 PESTEL .....	15
5.5.2 Análisis de Porter.....	16
7. CONCLUSIONES.....	16

## **INTRODUCCION**

El presente trabajo tiene como propósito dar a conocer un producto en el mercado como es los helados de aguacate; debido a que la mayoría de la población no tiene el conocimiento sobre la elaboración de un producto el cual se puede obtener del aguacate que es relacionado como vegetal, pero de igual manera es considerado como una fruta.

Presentarlo al mercado para que pueda ser degustado y de esta manera la población evalúe desde su punto de vista el producto y se considere si tendría viabilidad para ser posicionado al mercado nacional; sabemos que la competencia aunque no realiza la elaboración del mismo producto, pero ¿qué queremos ser líder en la presentación del producto? Nosotros vamos más allá de presentar una buena calidad, innovación para todo público tanto Joven como adulto.

## **JUSTIFICACIÓN:**

La idea empresarial se basa en la innovación y presentación de un producto; el cual es novedoso o no visto en el mercado, que para la población o consumidores no ha sido escuchado por lo cual el objetivo o enfoque será dar a conocerlo para que puedan degustar nuevos sabores en su paladar y de esta forma lograr un alto posicionamiento en el mercado.

En donde se surge a realizar un producto de helado diferente en el mercado con un ingrediente específico el cual es el plus de esta innovación; que su composición es a base de aguacate que es algo que no tiene ningún otro helado existente en el mercado y es algo nuevo para los consumidores.

## **PERFILACIÓN DE CLIENTES**

La idea de negocio, HELADOS DIMIVAR se basa prácticamente en brindar una innovación a un producto para que las personas entre la edad de 5 años y sin límite de edad; puedan disfrutar de otros sabores diferentes a los de las competencias; de esta manera puedan degustar un producto saludable.

## 2.2 Necesidades

- ✓ Creó la necesidad de hacer un helado con variedad de ingredientes.
- ✓ Buscar que los consumidores prueben un helado diferente.

## 2.3 Beneficios

- ✓ Genera un reconocimiento en el mercado.
- ✓ Realizar innovación del producto y posicionarlo en el mercado nacional.

## 2.4 Soluciones Actuales

Las Soluciones actuales; en el momento no hay competencia directa ya que el producto no ha sido establecido en el mercado; solo en la ciudad de Medellín el Sena realizó un estudio sobre la ejecución de malteadas a base del aguacate.

## 2.5 Inconformidades

### FRUSTACIONES E INCONFORMIDADES

- ✓ Que el producto no sea aceptado por los consumidores ya que las competencias tienen un buen posicionamiento.
- ✓ Que la calidad del producto no satisfaga las necesidades del cliente.
- ✓ No gustar o apetecer al público.

## 2.6 Mercado

Este producto va ser dirigido a la población de las edades desde 5 a sin límite de edad de la localidad de Bosa; adicional el mercado que deseo tomar es SOM ya que con este planteamiento puede enfocarme en un tiempo de corto y mediano plazo se puede captar, en donde se realice el estudio del mercado que podemos conseguir y los recursos invertidos en el negocio para buscar la estrategia de crecimiento.

### VALIDACION DE MERCADO

Ya que es producto nuevo y puede lograr a tener competencia buscamos que en un 1 año se pueda tener una rentabilidad del 15% del valor de nuestras ventas.

A 5 años buscamos tener un rendimiento mínimo del 60% con por lómenos en diferentes ciudades con logro de posicionar el producto y obtener un 20% de rentabilidad en las ventas.

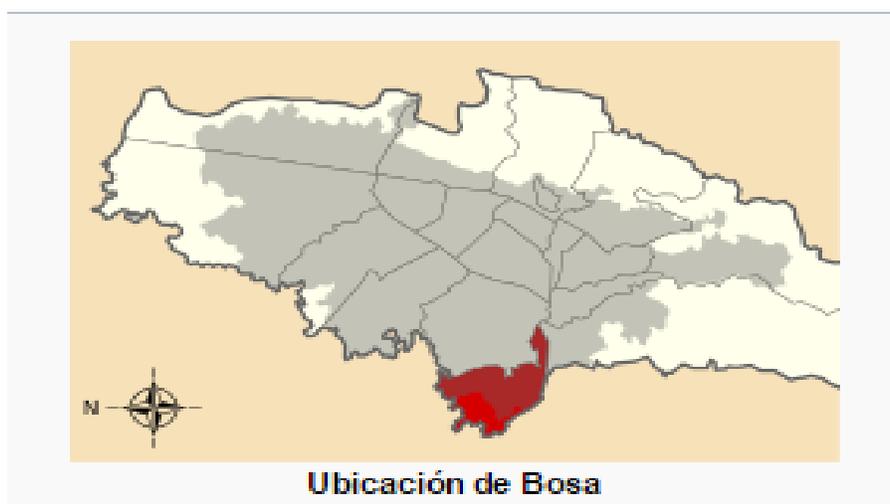
Demografía: Edades entre 5 a 70 años para cualquier tipo de sexo y cultura no hay exclusiones de poblaciones.

Geográfica: Es viable para cualquier región, clima y adicional es determinado para un rango de edades.

## ENTREVISTAS - 3.1 Formato Entrevista

### Encuesta Producto Helados DIMIVAR

La encuesta fue realizada en la localidad de Bosa del Barrio Clarelandia a 50 Personas.



1. ¿Habías escuchado hablar de este producto anteriormente?

SI

NO

2. ¿Usted piensa que está posicionado en el mercado?

SI

NO

3. ¿Usted cree que la competencia de helados que existen en el mercado sería reto para el lanzamiento del helado de aguacate?

SI

NO

4. ¿Usted como consumidor vería la posibilidad de exportar el producto al exterior?

SI

NO

5. ¿Cómo evaluaría el potencial calificando del 1 a 5 de los helados de aguacates frente al posicionamiento del mercado?

1 2 3 4 5

6. ¿Usted cree que el helado de aguacate es un buen postre para consumir en cualquier hora del día?

SI  
NO

### 3.2 Análisis de la información resultados

¿Habías Escuchado hablar de este producto anteriormente?

SI 0  
NO 50

Total Encuestados 50

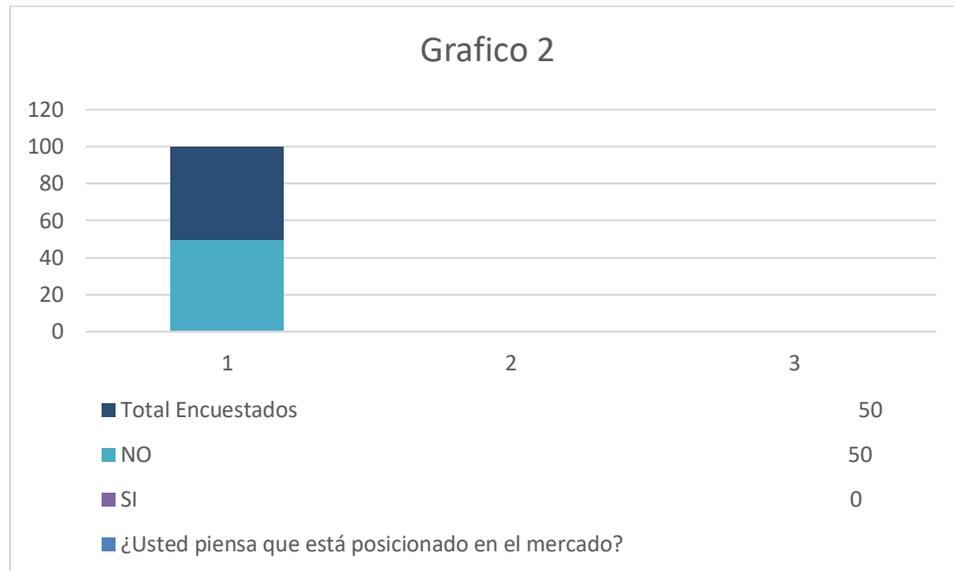


¿Usted piensa que está posicionado en el mercado?

SI 0  
NO 50

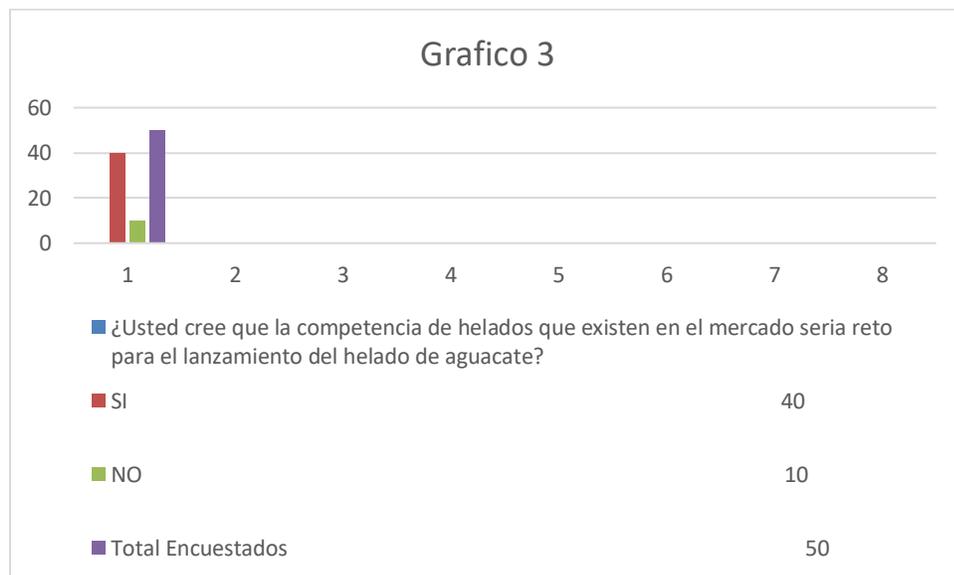
Total Encuestados

50



¿Usted cree que la competencia de helados que existen en el mercado seria reto para el lanzamiento del helado de aguacate?

SI	40
NO	10
Total Encuestados	50



¿Usted como consumidor vería la posibilidad de exportar el producto al exterior?

SI	30
NO	20
Total Encuestados	50

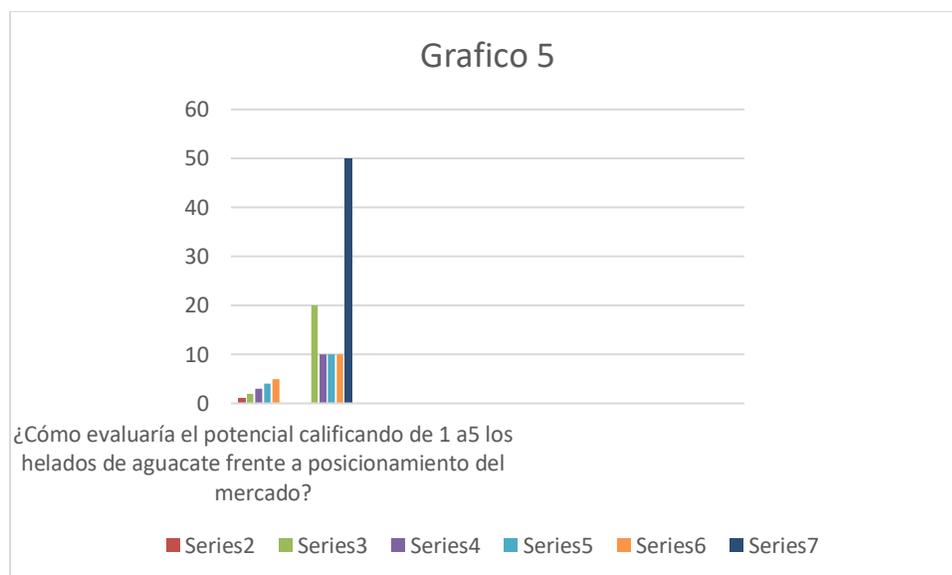


¿Cómo evaluaría el potencial calificando de 1 a5 los helados de aguacate frente a posicionamiento del mercado?

1	0
2	20
3	10
4	10
5	10

Total Encuestados

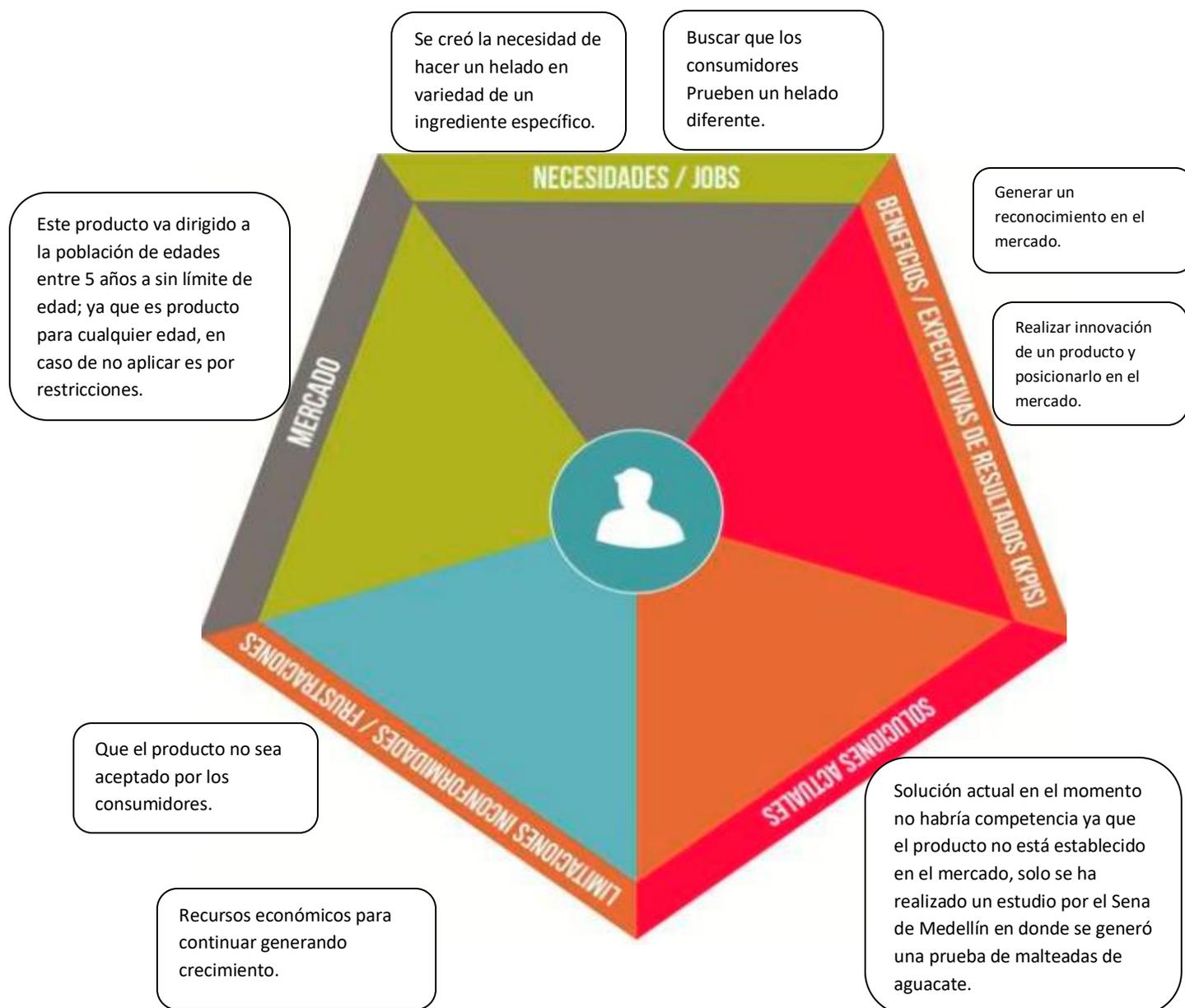
50



## CONCLUSION DE ENTREVISTAS

Después de la realización de las entrevistas pudimos concluir que la mayoría de las personas no tienen conocimiento de este producto ya que no existe en el mercado; se busca dar a conocerlo a los consumidores para mostrar su viabilidad al mercado.

### 3.2 Pentágono de perfilación clientes



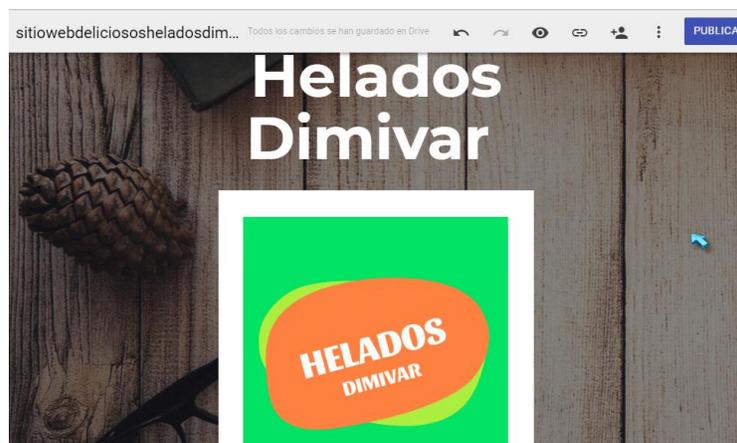
## 4. PROTOTIPO

### 4.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO

Mi producto está basado en una innovación diferente a la competencia existente del mismo producto; pero a diferencia que es con una composición que los consumidores no se imaginan que es a base de un producto que es comestible, pero no específicamente en la presentación que se va a dar a conocer.

Con un empaque proporcionado y una etiqueta original del producto; de igual manera nos pueden visitar en nuestra página web, en donde se encuentra nuestra misión, visión del producto que se quiere dar a conocer.

<https://sites.google.com/cun.edu.co/sitiowebdeliheladosdeaguacate/p%C3%A1gina-principal>



## 4.2 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

### FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO

NOMBRE PRODUCTO

HELADOS DIMIVAR



### INGREDIENTES

- Aguacates 500 gr.
- Leche Condensada 200 gr.
- Crema Leche 200 gr.
- Esencia Vainilla 2 Cucharadas
- Yogurt Desnatado 500 gr.
- Azúcar Sin refinar 200 gr.
- 1 Limón

## **5. PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA**

### **5.1 IDENTIDAD ESTRATEGICA MISION**

Producir y comercializar un nuevo producto, novedoso en el mercado. Darlo a conocer en todas las regiones del país. Mantener un alto estándar de calidad, satisfaciendo las expectativas de nuestros consumidores, creciendo de forma sostenida y orientado al servicio.

### **5.2 FUTURO PREFERIDO VISION**

Para el 2023 alcanzar el pleno desarrollo del producto hasta convertirlo en el predilecto del público por su innovación. Fabricar y comercializar un producto de excelente calidad, servicios y precios justos, buscando mantener la rentabilidad y sostenibilidad que beneficie a la empresa y comunidad en general.

### **5.3 OBJETIVOS EMPRESARIALES**

#### **5.3.1 OBJETIVO GENERAL**

- Evaluar el impacto del producto en el mercado.

#### **5.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Analizar las competencias para ser viables en el mercado.
- Demostrar posicionamiento con la innovación del producto.

### **5.4 VALORES**

Nuestra compañía se destacara por la excelencia, calidad y compromiso en nuestro producto; y el buen servicio a nuestros clientes y empleados para lograr un gran crecimiento en el ámbito empresarial.

### **5.5 Análisis Del Macroentorno**

### 5.5.1 PESTEL

P	E	S	T	E	L
POLITICO	ECONOMICO	SOCIAL	TECNOLOGICO	ECOLOGICO	LEGAL
Los Impuestos interpuestos por el gobierno afectan la venta presupuestada del producto.	Afecta la situación económica actual	Nuevas tendencias en los estilos de vida.	Seguir en la implementación de avances de productos	Concientizar a los consumidores al reciclaje de los residuos del empaque del producto.	Etiquetado del producto y empaque con regulaciones de la entidades competentes; ya que es un producto para consumo humano.
Estabilidad política	IVA afectaría mi producto en la compra de los suplementos	Confianza del consumidor; en cuanto a la población de edad	Estar actualizando la página web en el sistema tecnológico para lograr reconocimiento en el mercado		

## 5.5.2 Análisis de Porter



## 7. CONCLUSIONES

- Este proyecto es presentado con el fin de dar a conocer al mercado un nuevo producto a base de un componente que es muy utilizado en platos típicos de nuestro país; con el cual se puede crear o convertir en un bien exótico para los consumidores.
- De acuerdo al mercado y a la competencia realizando la viabilidad del producto; en cuanto a los resultados de las entrevistas se puede evidenciar que tendría un buen comienzo en mercado local frente a las fuertes competencias que se encuentran alrededor.