

Nombre del alumno:

- Pablo Einer Sántiz Ruíz
- Ana Guadalupe Del Ángel Vázquez
- Ángel de Jesús Trujillo Morales

Nombre del profesor: Lic. Laura Verónica Montoya Pérez

Nombre del trabajo: AVANCE

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no. Cuatrimestre

Grupo: A

Ocosingo, Chiapas a 18 de julio de 2021.

IDEAS DE NEGOCIO

EMPRESA	CARACTERÍSTICAS	PÚBLICO/ MERCADO
<p style="text-align: center;">MEZCALES “EL GUERRERENSE”</p>	<p>El objetivo principal de esta idea de negocio es dar a conocer un mezcal 100% guerrerense junto con una combinación de frutas de la región de Ocosingo, Chiapas. Visualizando la comercialización de estos en los antros y bares del municipio. Además, se pretende dar a conocer las tradiciones del estado de Guerrero inmersas en el mezcal, e implementar una evolución del producto con las tradiciones del pueblo de Ocosingo.</p>	<p>Personas mayores de 18 años.</p>
<p style="text-align: center;">PROTECTORES DE CELULAR “VETS’ CASES”</p>	<p>El objetivo principal de esta idea de negocio es brindar la libertad de que el cliente personalice el protector de su dispositivo móvil, con estilo, colores, dibujos, accesorios a su gusto. Así también, rediseñar los protectores con las que ya cuenta.</p>	<p>Público en general</p>
<p style="text-align: center;">CUP CAKES “FONDO DE BIKINI”</p>	<p>El objetivo principal de esta idea de negocio es deleitar al cliente a través de los diferentes sabores y con la innovación de diseños, ofreciendo un producto de alta calidad y un costo accesible.</p>	<p>Público en general</p>

MEZCALES “EL GUERRERENSE”

PRODUCTO O SERVICIO	CARACTERÍSTICAS	NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE
Mezcal natural	Consistirá en la presentación de un mezcal sin ningún sabor añadido.	Traer algo revolucionario e innovador al mercado.
Mezcal natural con gusano	Consistirá en la presentación de un mezcal sin ningún sabor añadido, pero con la agregación de un gusano “rojo”.	
Mezcal “trópico”	Tratará en la presentación del mezcal con una combinación de pulpa de frutas de temporada, tales como: guayaba, jamaica, piña, maracuyá, mango y tamarindo	
“Mezcaleche”	Consistirá en la presentación del mezcal en combinación con leche y otros sabores, tales como: vainilla, café, coco, guanabana y fresa.	
Mezcal “furia”	Consistirá en la presentación del mezcal en combinación de piña/tamarindo/mango con chamoy y miguelito.	

PROTECTORES DE CELULAR “VETS’ CASES”

PRODUCTO O SERVICIO	CARACTERÍSTICAS	NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE
Case “estilo libre”	El cliente tendrá la opción de elegir el estilo, diseño, color y accesorios para el protector de su dispositivo móvil. Cada cliente podrá personalizar el case a su estilo.	El precio será accesible para la clientela, dando un producto precio-calidad.
Case “redesign”	El cliente tendrá la oportunidad de rediseñar la funda que ya posee, siempre y cuando las circunstancias lo permitan.	Se ingresaría al mercado la nueva modalidad de rediseñar las fundas que ya se tienen.

CUP CAKES “FONDO DE BIKINI”

PRODUCTO O SERVICIO	CARACTERÍSTICAS	NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE
Cup Cakes “Bob Esponja”	Consistirá en cup cakes con sabor vainilla y la presentación analógica a Bob Esponja.	Se brindará un producto de calidad, con la innovación de diseños, los cuales, van enfocados a la temática de Bob Esponja.
Cup Cakes “Patricio”	Consistirá en cup cakes con sabor fresa y la presentación analógica a Patricio.	
Cup Cakes “Calamardo”	Consistirá en cup cakes con sabor limón y la presentación analógica a Calamardo.	
Cup Cakes “Arenita”	Consistirá en cup cakes con sabor chocolate y la presentación analógica a Arenita.	

MI EMPRESA

NOMBRE: “El Guerrerense”, este nombre fue elegido debido a que la procedencia del producto corresponde al estado de Guerrero, atribuyéndole una identidad.

MODELO DE NEGOCIO: Consiste en tres personas que elaboran mezcales a base de extractos naturales, los cuales están inspirados en la cultura de Guerrero, estos van dirigidos a las personas que gusten deleitar de un mezcal tradicional. El producto se dará a conocer por medio de redes sociales (como Facebook e Instagram), asimismo, se pretende distribuirlo en restaurantes y bares. La relación con los clientes será de forma directa, ya que ellos podrán ponerse en contacto con nosotros, e indirecta, pues podrán adquirirlos en algún punto de venta. Se obtuvo un ingreso de dinero propio, sirviendo como una primera inversión. Los recursos clave para la elaboración de este producto, sería mezcal puro, frutas, envases y complementos.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA: Este tipo de empresa fue seleccionado debido a que se buscaba algo innovador, poco competente y llamativo. Mas que una necesidad se pretende brindar una opción más de bebida, pero dándole un sentido tradicional.

LOGOTIPO:



JUSTIFICACIÓN DE LOGOTIPO Y COLORES:

El diseño del logo del producto lleva consigo un jaguar, el cual fue seleccionado debido a que es un animal representativo del estado de Guerrero, así como de Chiapas, logrando dar una primera impresión de la combinación de ambas culturas. Los colores negro y dorado, fueron elegidos debido a la elegancia que representan en su asociación.

ANÁLISIS FODA:

ANÁLISIS FODA	
Fortalezas	Trabajo en equipo, motivación, comunicación, variedad de productos, conocimiento del mercado, poca competencia.
Oportunidades	Materias primas accesibles, centros de distribución, medios de publicidad, desarrollo de sabores nuevos, innovación.
Debilidades	Estabilidad económica, costo de la materia prima, poco consumo y conocimiento del producto (mezcal).
Amenazas	Creación de negocios que tengan la misma finalidad, pandemia, mayor consumo de otras bebidas.

MISIÓN: Deleitar a cada uno de nuestros consumidores con nuestros sabores y garantizar la mejor calidad, ofreciendo productos únicos en la región.

VISIÓN: Ser una de las empresas más reconocidas a nivel estatal y obtener mejores ventas a nivel local.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA:

- Corto plazo: Dar a conocer el producto y lograr una producción estable, manteniendo ventas, con ayuda de la distribución en restaurantes y bares.
- Mediano plazo: Incrementar las ventas y la producción de la empresa.
- Largo plazo: Crear una marca reconocida y expandir los puntos de distribución por el estado de Chiapas.

PRODUCTOS O SERVICIOS DE LA EMPRESA:

El producto por ofrecer será mezcal en diferentes presentaciones, tales como mezcal natural, mezcal “trópico”, “mezcaleche” y mezcal “furia”. Se espera que a largo plazo halla la creación den nuevas presentaciones.

VALORES: Calidad, pasión, honestidad, respeto, trabajo en equipo, comunicación, responsabilidad, solidaridad, igualdad.

Para la obtención de los resultados, se realizó una encuesta en redes sociales, la muestra constó de 50 personas con un rango de edad de 20 a 40 años, con la finalidad de obtener respuestas variadas. Obteniendo que las características del cliente potencial para la empresa Mezcales “El Guerrerense” son las estipuladas en la siguiente tabla.

DELIMITACIÓN DEL MERCADO	
ASPECTO	CARACTERÍSTICAS DE CLIENTE POTENCIAL
EDAD	De 20-40 años
SEXO	Indistinto
ESTADO CIVIL	De las personas encuestadas, se obtuvo un resultado de 55% solteros, 30% casados y 15% en unión libre.
INGRESOS	Se obtuvo un promedio de ingresos económicos de \$4,000.00 mensuales.
OCUPACIÓN	Estudiantes y trabajadores.
ESTILO DE VIDA	Libre

MEZCALES “EL GUERRERENSE”

PREGUNTAS

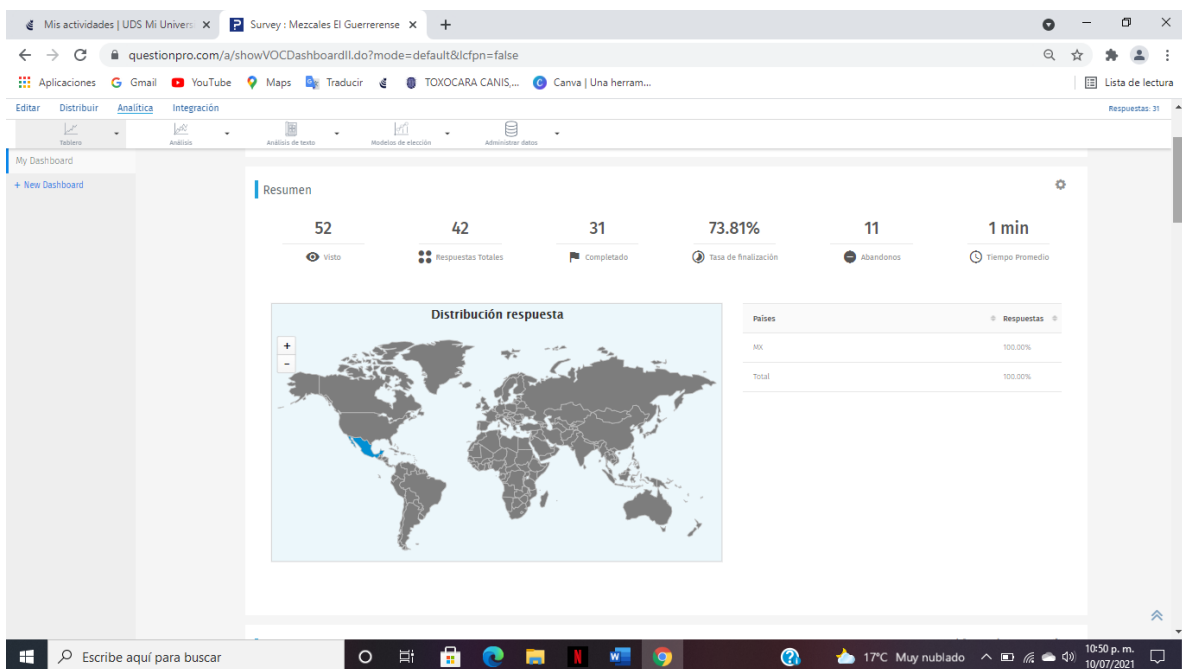
1. ¿Conoces el mezcal de Guerrero?
a) Sí b) No
2. De los siguientes sabores de mezcal, ¿cuáles has probado?
a) Jamaica b) Café c) Guayaba d) Furia (piña con miguelito)
3. De los siguientes sabores, ¿cuáles te gustaría probar?
a) Piña colada b) Tamarindo c) Frutos rojos d) Cacahuete e) Nance
4. ¿En qué presentación te gustaría el mezcal?
a) 250 ml b) 500 ml c) 1 lt d) Más de un litro
5. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un litro de mezcal de sabor (de agua)?
a) \$170.00 - \$190.00 b) \$195.00 - \$210.00 c) \$215.00 - \$230.00
6. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un litro de mezcal de sabor (de leche)?
a) \$200.00 - \$220.00 b) \$225.00 - \$245.00 c) \$250.00 - \$270.00
7. ¿Cómo te gustaría adquirir nuestro producto?
a) Sobre pedido b) En algún punto de distribución c) Ambas
8. ¿En qué lugares te gustaría encontrar nuestro producto?
a) Restaurantes b) Bares c) Hoteles
9. ¿En qué medio te gustaría ver y/o conocer nuestro producto?
a) Redes sociales b) Periódico c) Perifoneo d) Flyers

MEZCALES “EL GUERRERENSE”

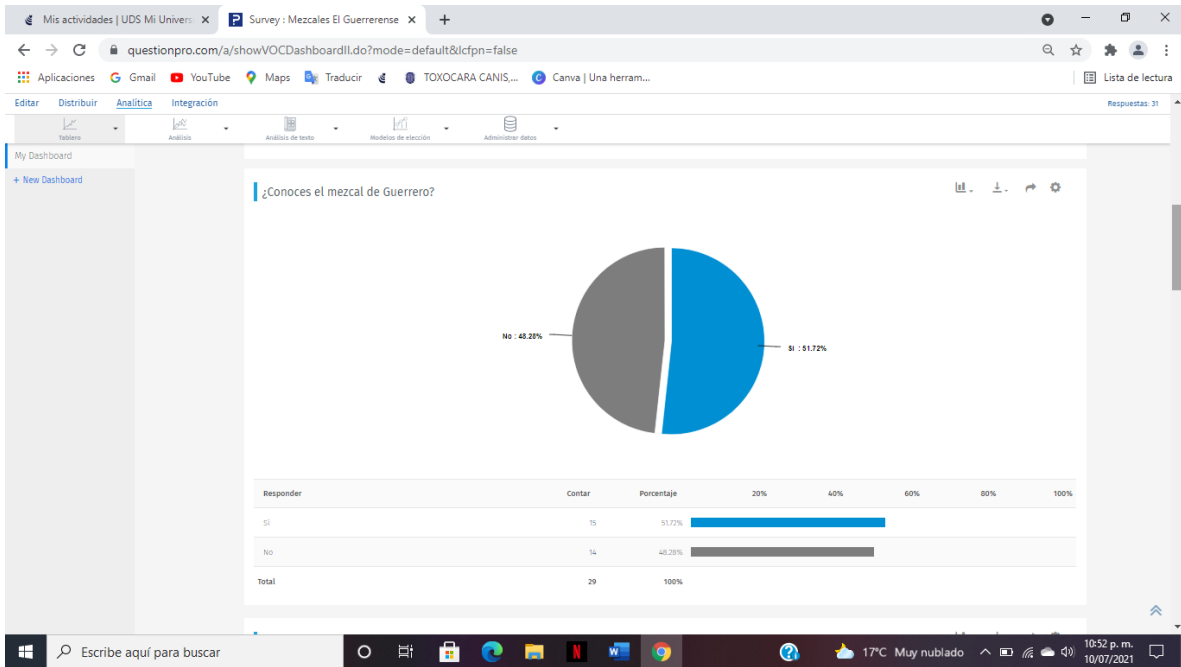
INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para la realización de esta encuesta, se utilizó la aplicación “QuestioPro” donde se plasmaron 10 preguntas con opción múltiple dirigidas a personas que cumplen con el perfil de cliente potencial, con la finalidad de saber su conocimiento sobre el producto a brindar.

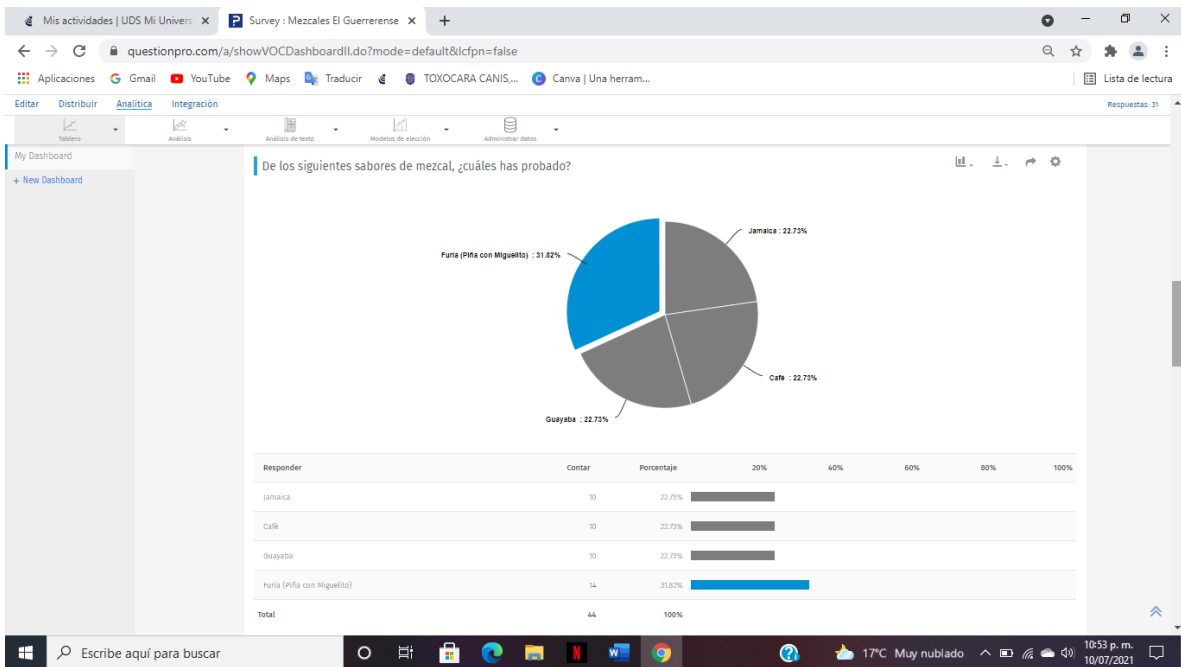
A continuación, se mostrarán las capturas de pantalla con las preguntas realizadas, sus respuestas correspondientes y una gráfica que proyecte un análisis estadístico por las respuestas brindadas.



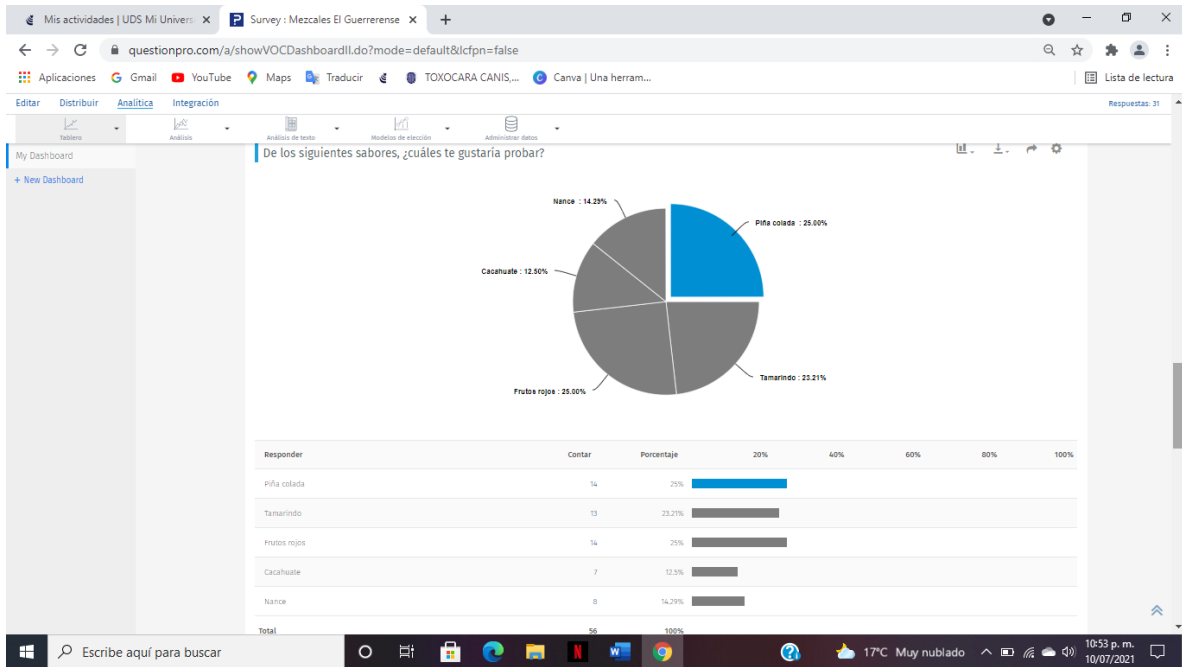
1. ¿Conoces el mezcal de Guerrero?



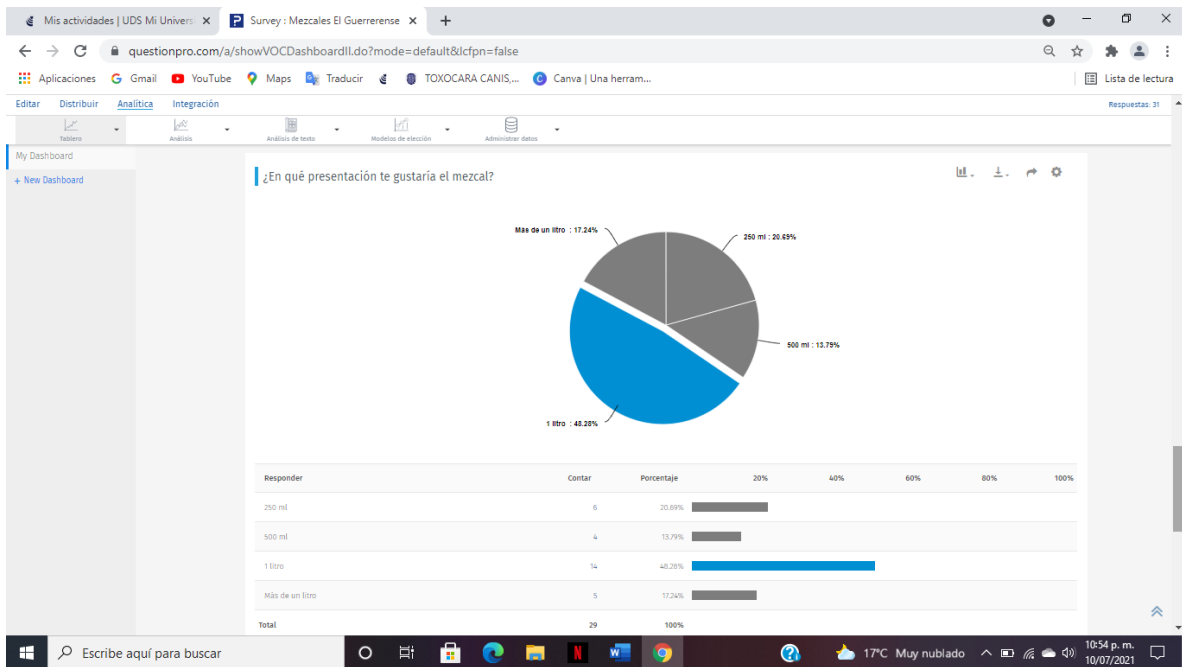
2. De los siguientes sabores de mezcal, ¿cuáles has probado?



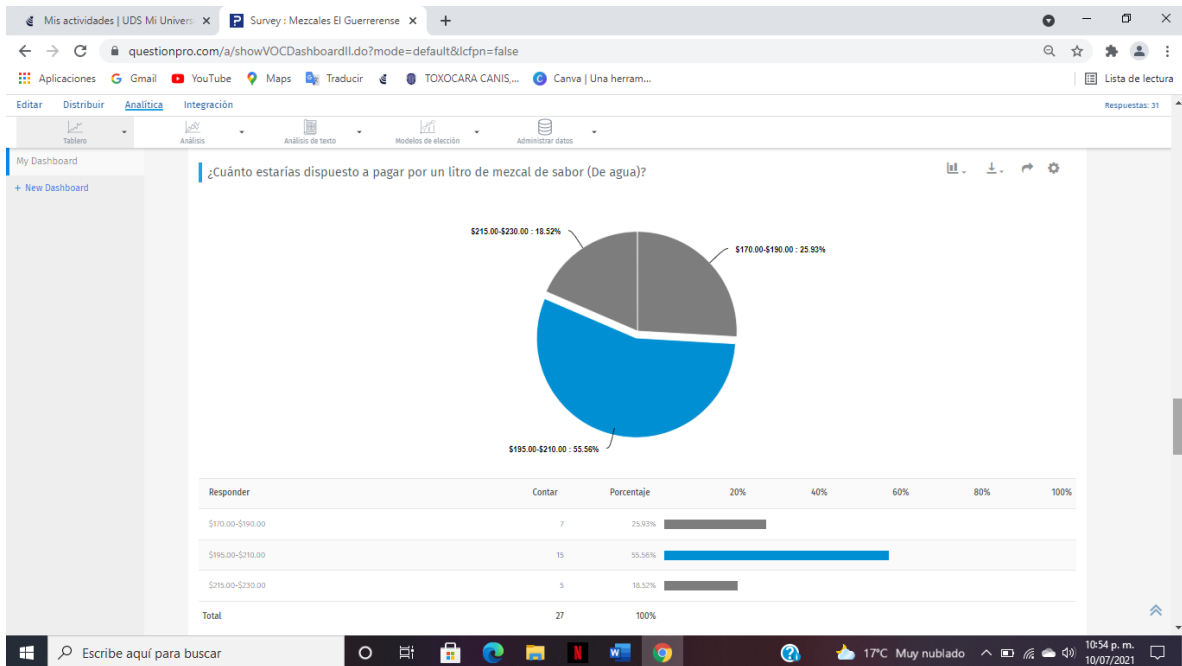
3. De los siguientes sabores, ¿cuáles te gustaría probar?



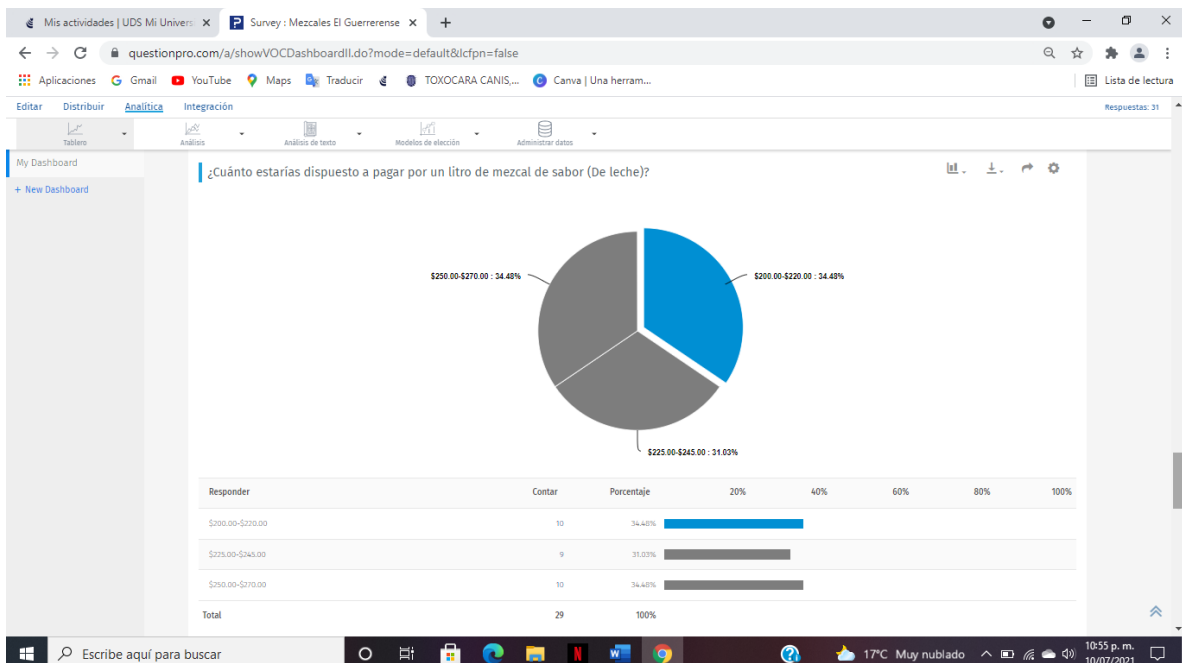
4. ¿En qué presentación te gustaría el mezcal?



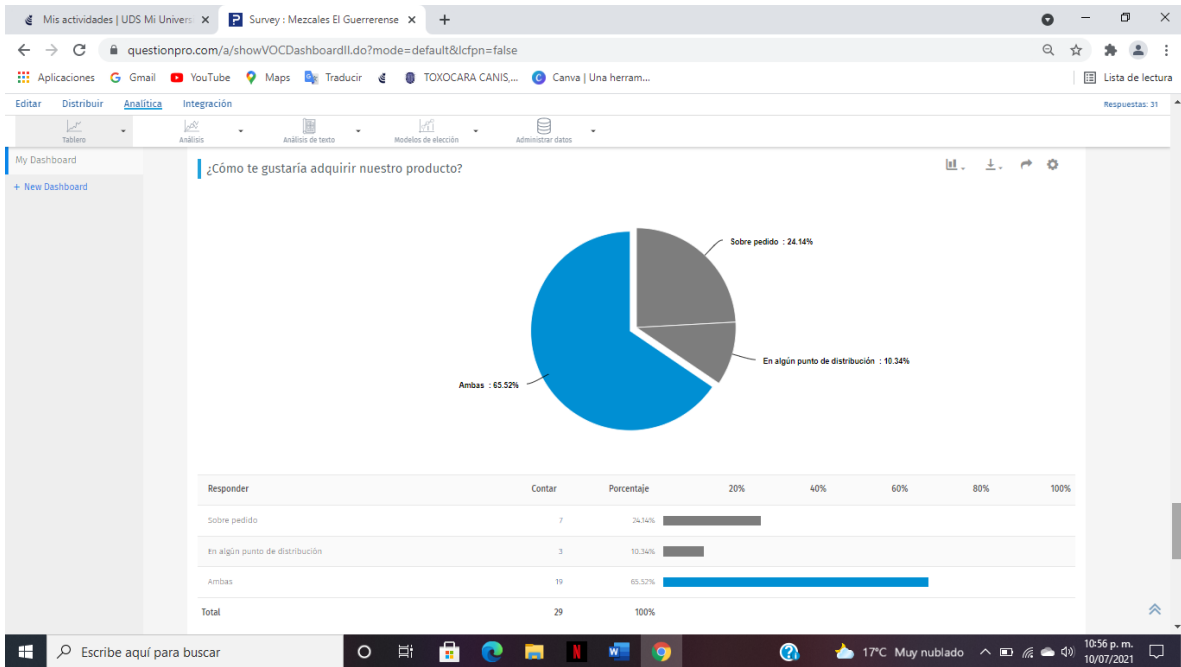
5. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un litro de mezcal de sabor (de agua)?



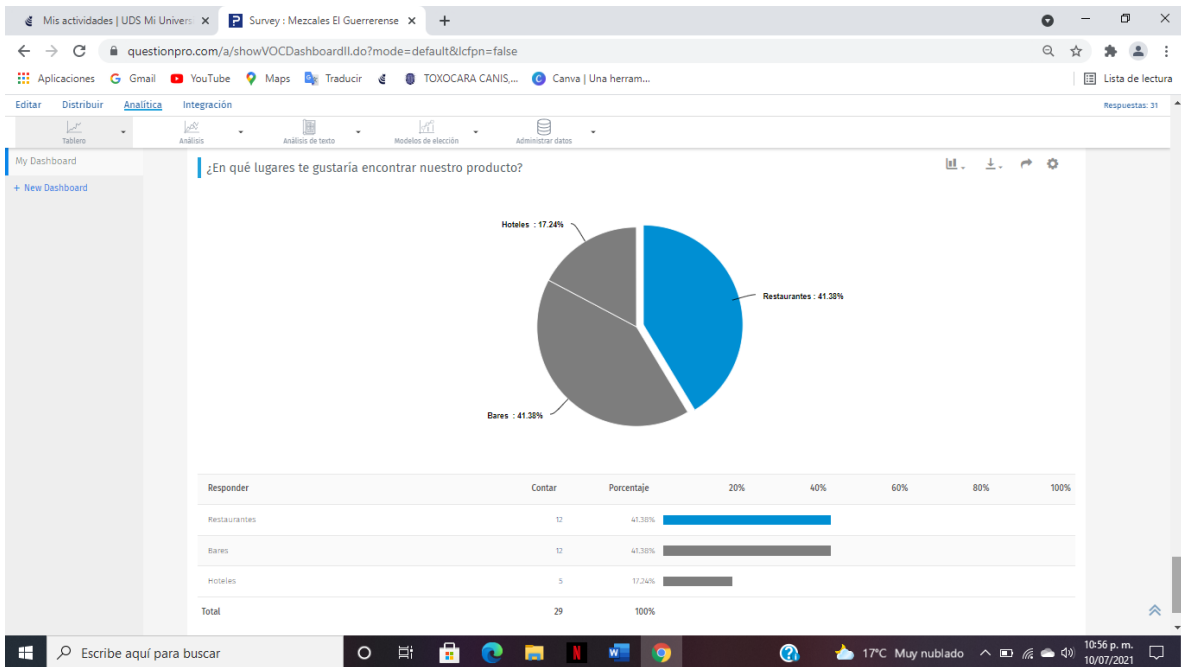
6. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un litro de mezcal de sabor (de leche)?



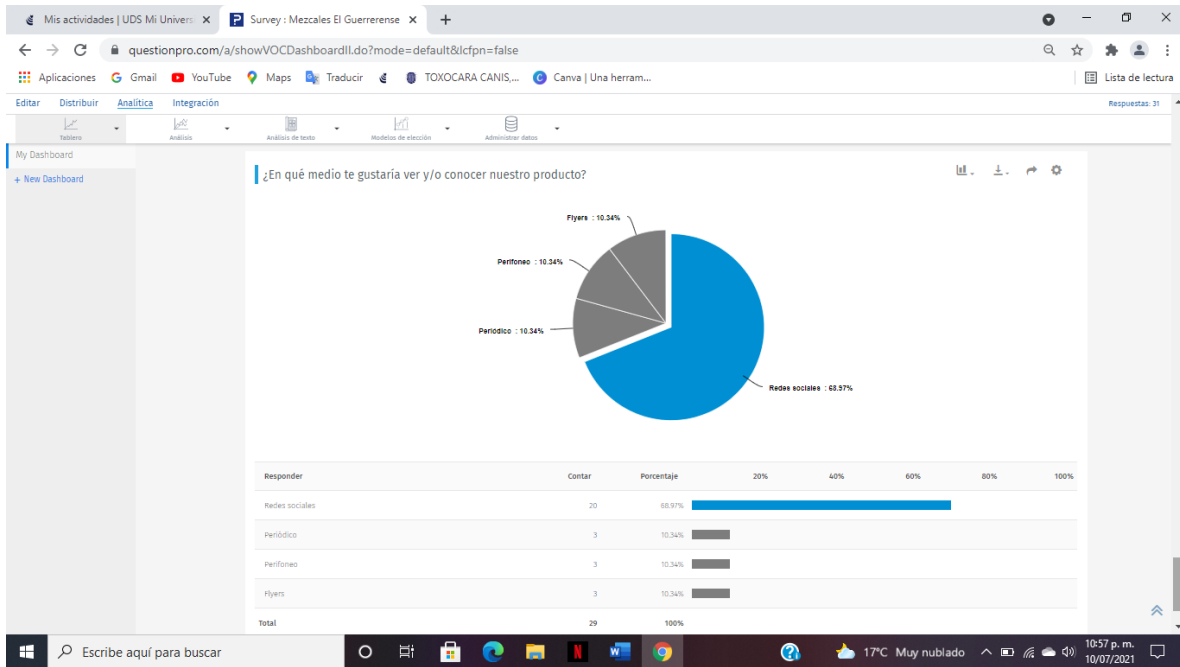
7. ¿Cómo te gustaría adquirir nuestro producto?



8. ¿En qué lugares te gustaría encontrar nuestro producto?



9. ¿En qué medio te gustaría ver y/o conocer nuestro producto?



Ahora bien, conociendo la decisión y opinión que el público se puede llegar a que en cuanto al producto, la mayoría de las personas encuestadas sí conocen el mezcal guerrerense teniendo un 51.72%, no obstante, es un porcentaje que se encuentra cerca de la mitad, obteniendo que aún se tiene la oportunidad de brindar un producto innovador; de los sabores de mezcales que se tienen en existencia un 31.82% ha degustado del sabor “furia (piña con Miguelito)”, demostrando que puede ser un producto que podría tener mayor número de ventas, pero, los demás sabores (jamaica, café y guayaba) pueden trabajarse y brindarse a los clientes pues son presentaciones que no han probado, dando sabores nuevos; de los nuevos sabores, las personas encuestadas prefieren degustar de un mezcal con sabor a piña colada o frutos rojo, encontrándose estos dos en un empate, teniendo así que pueden trabajarse en estas presentaciones para satisfacer a la clientela; asimismo, se prefiere que la presentación del mezcal sea en envases de 1 litro.

En cuanto al precio del producto, para los sabores de agua, las personas encuestadas emitieron que están dispuestas a pagar de \$195.00 - \$210.00 por un litro de mezcal, a lo que resulta una buena respuesta pues a nivel empresa nos es conveniente brindar el producto en este rango de precio; en cuanto a los sabores de leche, hay un empate, puesto que existen personas que están dispuestas a pagar de \$200.00 - \$220.00 y la otra mitad de \$250.00 - \$270.00, ambas respuestas nos convienen a nivel empresa, sin embargo, para no tomar un precio bajo ni muy alto, podría considerarse la otra opción de \$225.00 - \$245.00, siendo este un precio medio.

En lo que respecta a la plaza, se tiene que la adquisición del producto se prefiere sobre pedido o en algún punto de distribución; y la mayoría de las personas esperan encontrar nuestro producto preferentemente en restaurantes, sin embargo, no se descartaría la opción de distribuir en otros tipos de puntos de venta.

Para la promoción, los clientes prefieren conocer nuestro producto en redes sociales que en algún otro tipo de medio.

MEZCALES “EL GUERRERENSE”

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El organigrama de la empresa Mezcales “El guerrerense” estará conformado por las siguientes áreas y puestos:

- **Gerencia:** Ana, Pablo, Ángel (Sueldo: \$3,000.00)
- **Administración:** Pablo (Sueldo: \$167.50)
 - RRHH: Ángel (Sueldo: \$167.50)
 - Contabilidad: Ana (Sueldo: \$167.50)
- **Proyectos:** Ana (Sueldo: \$167.50)
 - Diseño: Ángel (Sueldo: \$167.50)
 - Prototipos (innovación en envasado, presentaciones, etc.): Pablo (Sueldo: \$167.50)
- **Operaciones:** Ángel (Sueldo: \$167.50)
 - Distribución: Ana (Sueldo: \$167.50)
 - Producción: Pablo (Sueldo: \$167.50)
- **Marketing:** Ángel (Sueldo: \$167.50)
 - Investigación de mercado: Pablo (Sueldo: \$167.50)
 - Publicidad: Ana (Sueldo: \$167.50)

GERENCIA

Ana Del Ángel
Pablo Santiz Ruíz
Ángel Trujillo

ADMINISTRACIÓN

Pablo Santiz Ruíz

R.R.H.H
Ángel Trujillo

CONTABILIDAD
Ana Del Ángel

PROYECTOS

Ana Del Ángel

DISEÑO
Ángel Trujillo

PROTOTIPOS (innovación en envasado,
presentaciones, etc.)
Pablo Santiz Ruíz

OPERACIONES

Ángel Trujillo

DISTRIBUCIÓN
Ana Del Ángel

PRODUCCIÓN
Pablo Santiz Ruíz

MARKETING

Ángel Trujillo

INVESTIGACIÓN DE MERCADO
Pablo Santiz Ruíz

PUBLICIDAD
Ana Del Ángel