



SALUD EN TU PLATO

Modelo de Negocio

E.L.N Guadalupe C. Flores Zavaleta

Lic. Nutrición

Universidad del Sureste

Taller del Emprendedor

Mtro.. Víctor A. Gonzales Salas

INTRODUCCIÓN

La empresa salud en tu plato es originaria del estado de Chiapas, elabora productos orgánicos a través de materias primas obtenidas del campo en especial semillas y granos como cacahuate, arroz, soya, ajonjilín, Avena y maíz las cuales forman parte de la cultura agrícola de Chiapas, cumplen con un aporte alto de nutrientes como vitaminas, grasas, proteínas y forman parte de la principal fuente de energía dentro de una alimentación equilibrada, al mismo modo facilita su consumo por ser un suplemento de un desayuno en los días de trabajo, juntas o actividades escolares y contribuye al beneficio de la alimentación de las personas mayores.

JUSTIFICACIÓN

Los productos elaborados en la empresa salud en tu plato contribuye a complementar la alimentación de los consumidores, principalmente porque están elaboradas de semillas y granos que aportan beneficios a la salud de las personas, las cuales durante su día a día pueden sufrir cambios bruscos que pueden llevar a generar una deficiencia en su alimentación, Entre los beneficios que aportan los productos son: el suplir un desayuno por el hecho de aportar los nutrientes esenciales en la dieta, por la forma rápida en realizarse un licuado con el producto y por el alto contenido de calcio que disminuye la presencia de problemas en los huesos, también contribuye a reducir los niveles de colesterol en la sangre por una mala alimentación.

PROPUESTA DE VALOR

El consumidor debe obtener salud por medio de su alimentación, al mismo modo debe invertir menos tiempo y dinero, es por eso que la elaboración de productos originarios de los campos de nuestro lugar reduce el costo de estos productos, principalmente porque los procesos que se emplean en la elaboración de los productos en forma de harinas a base de semillas y granos son de forma tradicional en las regiones de Chiapas como el pelado, tostado y molido con el fin de no perder la costumbre de nuestros ancestros y favorecer el trabajo de la mano de obra de los chiapanecos que buscan un sustento para su familia, por otro lado se busca reducir el aporte adicional de sustancias nocivas a la salud como colorantes artificiales, grasas malas y favorecer el aporte de ingredientes naturales, saludables en nuestra alimentación.

EXPLICACIÓN SOBRE EL NOMBRE DE LA EMPRESA

EL nombre de la empresa se obtuvo de la lluvia de ideas que se desarrollaron entre el ámbito de nutrición y alimentación principalmente porque como pertenecientes del área salud sabemos que uno de los objetivos es reducir problemas relacionados a la alimentación y ayudar al paciente a preservar de una salud tanto física o emocionalmente tal como lo menciona el padre de la medicina en sus frases como toda enfermedad comienza en el intestino o que tu alimento sea tu medicina, y tu medicina sea tu alimento. La conclusión que se determinan de ambas frases es que la salud o el problema depende de lo consumes en tu plato de comida. (***SALUD EN TU PLATO***).

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Esta es una empresa tipo industrial y comercial que forma parte de empresas de suplementos alimentarios a bases de ingredientes naturales, la cual favorece el acceso de diversos productos saludables para su consumo cotidiano y se enfoca a la elaboración artesanal de harinas a bases de semillas y granos originarios del campo del sureste de Chiapas, las mismas que pueden ser utilizadas dentro del hogar para su uso común como licuados, malteadas o panques pero con un aporte alto de vitaminas y de fácil preparación.

UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA

Se Encuentra Disponible al Sureste del Estado de Chiapas, En la Localidad de Puerto Madero, Colonia Centro S/N Referencia frente a farmacias similares, código Postal 30830.

La capacidad de tamaño que disponen la industria salud en tu plato es microempresa con la mejor disponibilidad para los servicio de los consumidores, cuenta con 20 elementos para la elaboración del producto. El ingreso anual es de 60,000 pesos anuales con una elaboración de 50 piezas de productos por mes.

ANALISIS DE FODA

LAS OPORTUNIDADES DE LA EMPRESA SON

- Son de bajo costo
- Accesibilidad para conseguir los productos
- Son semillas y granos de la misma zona.
- Suplen la función de un desayuno
- Son alimentos saludables con vitaminas
- El proceso es a mano

LAS AMENAZAS

- La venta de productos similares por personas sin conocimiento
- Los cambios climáticos o tiempos de sequia
- El proceso de tostado con mayor tiempo
- Mal manejo de pelado de semillas
- Alergias alimentarias o intolerancias
- No ser aceptado por el publico

LAS FORTALEZAS

- Los servicios son atendido por un personal capacitado para resolver las dudas.
- Los granos y semillas son consumidos con mayor frecuencia.
- El sabor del producto es suave y cremoso
- Es de fácil preparación
- Puede conservarse a temperatura ambiente

DEBILIDADES

- La temperatura del tostado (puede quemarse en un descuido)
- Por ser un producto con grasas puede alterar sus sabor a mayor tiempo de almacenamiento.
- La envoltura debe ser especial.
- La falta de un integrante en la empresa puede atrasar el proceso

VISIÓN DE "SALUD EN TU PLATO"



Formar parte de la exportación de alimentos a otros estados con la finalidad de dar a conocer las variedades de sabor y costumbre del campo de Chiapas, considerar el uso de otras semillas para cumplir con las preferencias de sabor que deseen los consumidores.

MISIÓN DE SALUD EN TU PLATO

Favorecer el consumo de alimentos naturales a bajo costo y facilitar el aporte de nutrientes como las vitaminas en las personas mayores que presente una dificultad al consumir alimentos enteros al mismo tiempo dar la energía necesaria para cumplir con los trabajos del día. Esta misión incluye aspectos como :

- Disminuir el gasto en la alimentación de los adultos mayores.
- Aumentar el consumo por alimentos naturales que viene en el plato del bien comer
- Promover hábitos saludables.

OBJETIVOS ACORTO PLAZO

Elaborar el producto que cumpla con las preferencias de los consumidores con respecto a su textura, sabor y olor.

Utilizar un etiquetado claro para expresar las porciones que tiene el producto y oriente al consumir para su preparación.

Elaborar un producto que permita su consumo frío o caliente.

Favorecer la envoltura para su almacenamientos a temperatura ambiente.

OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

1.-Aumentar las ventas para ser adquiriendo mas semillas y granos de agricultores de bajo ingreso económico .

2.-cumplir con todos los ingredientes en buen estado

3.-Distribuir los productos a otras regiones de Chiapas.

4.-Promover el corrector aporte de vitaminas y calcios en la alimentación de los adultos .

5.- favorecer el consumo de alimentos con ingredientes naturales.

OBJETIVO A LARGO PLAZO

Disminuir el uso de electricidad y utilizar a mas personas para promover la mano de obra con prestaciones correspondientes y favorecer la bolsa de trabajo en puerto madero .

Promover la buena alimentación en personas con desgaste físico y adultos mayores . (evitar la presencia de desnutrición y obesidad)

VENTAJAS COMPETITIVAS:

DISTINGOS COMPETITIVOS:

- El producto es a bajo costo con un aporte alto de vitaminas
 - Su preparación es para una malteada fácil.
 - Tiene ingredientes naturales con mayor aporte fibra como la avena y el ajonjolí
 - Contienen grasas buenas que eliminan las malas.
 - Son accesibles para el consumo de persona de edad adulta que no tienen completa sus piezas dentales.
 - No contiene endulzantes o colorantes
- El empaque conserva su textura, sabor y olor
 - Su etiqueta muestra la cantidad que debe consumir
 - La página web proporciona el número telefónico para cualquier queja, aclaración o recomendación.
 - Evaluaciones mensuales para determinar nuevas propuestas o ideas para satisfacer al cliente.
 - El personal está capacitado para llevar a cabo el procesamiento.

ANÁLISIS DE SALUD EN TU PLATO

En las observaciones y análisis del procesamiento de los productos elaborados por la industria salud en tu plato

- Se determinaron que es una de las empresas del sur de Chiapas ubicada en la localidad de Puerto Madero con mayor bolsa laboral para mujeres de una edad mayor para la elaboración del producto, principalmente porque aun permanece con costumbres en sus procesos como es el tostado a fuego y pelado sin utensilio.
- Esta formada por personales capacitadas del área de alimentación y nutrición para la elaboración de su etiqueta nutricional y maneja presentaciones con características expresivas para que el cliente pueda resolver sus dudas con claridad.
- Sus productos son disponibles para su compra en un local nutricional y pueden ser distribuidos en otras regiones del país por medio de paqueterías, la industria busca seguir aumentando la venta de harinas para formar hábitos saludables en México.
- Tiene mayor venta en productos de harina y cuentan con páginas web para adquirir sus servicios externamente.

Productos o servicios de la empresa

Salud en tu plato elabora productos como harinas para malteadas y galletas, con ingredientes naturales principalmente seis semillas y granos como maíz, avena, arroz, ajonjolí, soya, cacahuate y canela sin azúcar, su envoltura es de doble laterales de bolsas de aluminio, con un etiquetado blanco con información nutrimental en dos presentaciones la primera con capacidad de 500 gramos y segunda con 250 gramos y se puede conservar a temperatura ambiente o temperatura fría de 9 °c .



Calificaciones para entrar al área

- Conocimiento en la manipulación y producción de alimentos
- Conocimiento del molido y tostado de forma cultural
- Conocimiento en el área de nutrición
- Personas capacitadas para empaquetar productos
- Personal administrativo
- Conocimiento de limpieza e higiene de áreas alimentarias.
- Conocimiento sobre química de los alimentos

APOYOS REQUERIDOS EN LA EMPRESA

- Lic. Nutrición
- Ingeniero químico en alimentos
- Ingeniero Electromecánico
- Contador
- Recepcionista
- Personal de limpieza



OBJETIVOS DE MARKETING

CORTO PLAZO (6 MESES)

Formar parte de un sucursal mas extensa para aumentar la mano de obra y producir mas de 100 productos al mes.

MEDIO PLAZO

Formar parte en la venta de los productos en los consultorios privados de nutrición y suplementación en Tapachula Chiapas, aproximadamente en 10 consultorios.

LARGO PLAZO

Aumentar las ventas de exportación a los diferentes lugares del estado de México como meta principal como mínimo cincuenta productos cada 15 días.

INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

Segmento de Mercado

Los productos son elegidos por 54 % de las personas de la localidad de Puerto Madero principalmente personas entre 20 a 40 años del sexo femenino y un 46 % por personas entre 22 y 25 años de las comunidades cercanas del centro de Puerto .

TAMAÑO DEL MERCADO

Características Principales

- 1) Mujeres con tiempo laboral extenso.
- 2) Adultos mayores que viven en compañía de hijos o familiares.
- 3) Mujeres lactantes
- 4) Jóvenes que laboran en obras pesadas como maquinarias o pesca

CONSUMO APARENTE

El número de clientes potenciales es de 7,000 mil

El consumo unitario aparente por cliente es de 4,000 mil

- 1,000 mil personas lo consumirían 1 vez por semana.
- 2,200 lo consumirían 2 veces por semana.
- 3,128 lo consumirían 1 vez al mes.
- 700 lo consumirían ocasionalmente.

El consumo mensual aparente del mercado es de 17,000 mil

DEMANDA POTENCIAL DEL PRODUCTO SALUD EN TU PLATO

De acuerdo al interés de llevar una alimentación saludable en la región se estableció un incremento de personas

Corto plazo: La empresa salud en tu plato debe incrementar un 60 % de la publicidad para generar ventas mayor de 7,000 en un determinado tiempo.

Mediano plazo: Mantener un incremento en la producción mayor al 50 % para aumentar la bolsa laboral al años y generar ventas mayor de 600 productos cada Mes en la ciudad de Tapachula Chiapas.

Largo plazo: Incrementar un 67 % en la elaboración de nuevos productos comestibles para generar una distribución de 100 productos en tiendas y supermercados naturales en las regiones de Tapachula y otros estados del país.

PARTICIPACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO

ESTUDIO DE LA COMPETENCIA DE LA EMPRESA SALUD EN TU PLATO

Nombre del competidor	Ubicación	Principal Ventaja	Acciones para posicionarse
Tienda Verde	Puerto Madero	Venta de productos para remedios accesibles	Se pretende elaborar mayor publicidad con imágenes informativas en redes sociales
Coco ligero	Tapachula chis.	Es llamativo por los colores, calidad y servicios y maneja productos elaborados e importados	determinar un servicio al publico favorables como es la preparación de malteada o postres fin en el local de venta
súper nuts	Tapachula centro	Tiene una gran variedad de productos para personas veganas o vegetariana.	Crear un ambiente participativo y de una buen atención favorecer la elección del cliente e
Nutrishop	Plaza Tapachula	Encuentras todo los productos en un mismo lugar y se pueden comprar en línea	Realizar productos de acorde al objetivo del cliente

ESTUDIO DEL MERCADO

OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

Definición de acuerdo al cliente del producto que ofrece Salud en tu plato

- Aporte de nutrientes rápido y eficiente: principalmente porque es una bebida de fácil preparación y completa.
- Solución de problemas: es de fácil preparación y se puede pedir para llevar a todos los lugares.
- Calidad en los servicios: la atención del cliente cumple con ser de forma correcta para resolver dudas y escuchar comentarios del consumidor.
- Mejora la calidad de alimentación por ser de ingredientes naturales sin contaminantes o aditivos

Información que salud en tu plato desea obtener en el estudio de mercado.

- Identificar las necesidades de cada cliente.
- Conocer si satisface el paladar de cada habitante del hogar o saber el gusto de cada uno de ellos.
- Conocer ingrediente que el consumidor desea probar en el producto para expandir su variedad
- Saber si es accesible en el precio y su consumo.
- Conocer si aporta beneficios al organismo de cada persona en especial los que presentan problemas de alimentarse

ENCUESTA

Consumidores de los productos elaborados por la empresa Costeña Salud en Tu Plato busca conocer, analizar y respetar cada una de las ideas, opiniones sobre nuestros productos que se encuentren en el mercado con la finalidad de mejorar la calidad.

- 1.- ¿Cuál es tu producto favorito?
- 2.- ¿Llevas una alimentación balanceada?
- 3.- ¿Te gusta los ingredientes que tiene la harina para malteadas?
- 4.- ¿Te gusta sus sabores? SI () NO ()
- 5.- ¿Cuántas personas lo consumen en tu hogar?
- 6.- ¿Con qué mezcla la harina para tu malteada?
- 7.- ¿Suple tu desayuno o lo acompañas con otro alimento más?
- 8.- ¿Satisface tu hambre y te da energía?
- 9.- ¿En qué otra información necesita la etiqueta
- 10.- ¿Lo consigues fácilmente?
- 11.- ¿Es práctico para llevarlo a la escuela y trabajo?
- 12.- ¿Qué otro aporte necesita salud en tu plato para que cumpla con tus metas?

APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

La forma que salud en tu plato aplicará su encuesta.

Los datos recolectados se realizaron en la localidad de puerto madero Chiapas principalmente a jóvenes entre 20 años y señores de 30 a 60 años, las cuales se llevaran acabo en el mes de agosto, por medio electrónico para jóvenes y por medio de visitas en el hogar para los señores.

El número de encuestas será de 200 personas considerando un 10% por vía electrónica y el resto a clientes potenciales, las personas encargada en realizar las encuestas son pertenecientes del are de trabajo de la empresa salud en tu plato, las encuetas están integradas con imágenes que muestren la presentación de los productos con los que se cuenta en la empresa.

RESULTADOS OBTENIDOS

El producto favorito:

- 109 clientes eligieron la harina para batidos
- 91 Clientes eligieron las galletas
- 60 % lleva un alimentación saludables
- 40% lleva un alimentación poco saludable
- 198 personas respondieron que si les gusta el sabor
- 2 % comento que no le agrada el sabor
- 70% si les gustan los ingredientes
- 30% comenta que no le gusta
- 7 de cada 10 personas lo consumen en el hogar
- 50 % de clientes mezcla la harina con agua
- 50% lo mezcla con leche
- 30% Suple su desayuno con las malteadas
- 70% lo acompaña con otro alimento
- 118 personas satisfacen su hambre con las galletas
- 150 consumidores consiguen fácilmente los productos
- 188 clientes respondieron que si le es practico parar llevarlo a la escuela o trabajo
- 112 respondieron que no le es fácil llevarlo

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO REALIZADO

Conclusión final de la encuesta realizada salud en tu plato de acuerdo a los resultados obtenidos, se observo que la mayoría de las personas llevan una alimentación salubres lo cual es muy importante para la empresa el seguir motivando y formando un buena alimentación principalmente porque se analizo que a la gran parte de consumidores les agrada el sabor actual sin embargo desearían que la textura fuera mas suave y resaltara mas el sabor a canela. El consumo con mayor densidad se pretende dentro de los jóvenes de 25 y señores de 40 años principalmente cada 7 personas que integran una familia consumen la malteada como suplemento de un desayuno en los días difíciles de preparar un alimento y la mayoría de la población considera que le es accesible adquirir los producto y el gusto por las galletas o la harina representa un porcentaje e igualitario en su consumo

DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTA

Sistema de distribución de salud en tu Plato

El equipo se encargará de la recolección de las materias primas para la elaboración del producto y promover la distribución a los minoristas, para lo cual se utilizará el medio de transporte con el que cuenta la empresa; con el previo conocimiento de la cantidad de productos a entregar, estos minoristas harán llegar el producto a los consumidores finales.

¿Por qué seleccionamos este sistema?

principalmente porque la materia prima es accesible y se economiza el gasto en su elaboración para distribuir los productos finales con mayor facilidad los consumidores finales

Productor → Minorista → Consumidor final

Responsable de cada paso de la cadena de distribución

Productor: Personales agricultores

Coordinador: L.N Guadalupe Flores Zavaleta

Minorista: consultorios nutricionales al sur de la ciudad de Tapachula

PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Distribuido: por consultorio Nutricional ubicado en la localidad de Puerto Madero chipas, carretera Tapachula - puerto madero, local 37 postal 30830

**Producto 100 %
Natural Elaborado
por manos
chiapanecas para
el consumo
adecuado de cada
integrante de la
familia**



SALUD EN TU PLATO

**NUTRE TU VIDA PARA QUE
CUMPLAS TUS SUEÑOS**

CON VITAMINAS Y
MINERALES

**Telefono: 962 224 73 31
facebook: Nutrivida**

Harina de Textura:
suave con aroma a
vainilla

**Contiene ingredientes
naturales como semillas y
granos de avena ajonjolí
cacahuete, soya, arroz y
canela.**

Empaque



- Empaque de los productos de la empresa Salud en tu Plato Bolsa de barrera Mate con cierre hermético mantienen la frescura y el aroma adentro.
- Es de material grueso para proteger alimentos contra humedad, gases y olores.
- Su contenido es de 500 gramos y 1 kilogramo
- La etiqueta será sobrepuesta en la parte frontal de la envoltura

SPOT DE RADIO

Del campo a tu casa la agricultura es una fuente importante para las familias chiapanecas dentro ella encontrábamos una gran variedad de semillas y granos cosechados con las manos de los mismo chiapanecos que buscan producir una cantidad suficiente para los consumidores y formar parte de la elaboración de diferentes productos que empresas mexicas procesan día a día, como la empresa salud en tu plato que elaboran productos naturales atreves de semillas y granos 100 % chiapanecos que a parte de tener buen sabor son nutritivos y fácil de preparar para consentir a toda la familia.

(Salud en tu plato..... Música de fondo marimba son calenda)

VOLANTE
PUBLICITARIO

ANUNCIO
PARA
PERIODICO

Salud en Tu Plato

HARINA PARA MALTEADA

Con Ingredientes Naturales

Beneficios de los ingredientes

SOYA
Mejora la salud cardiaca y Reduce el colesterol, reduce el insomnio Buena fuente de proteína vegetal

CACAHUATE
Son ricos en potasio, fósforo, magnesio y zinc, minerales que tienen propiedades beneficiosas para la protección del sistema óseo y muscular.

AVENA
Aporta fibra para evitar estreñimiento, mejora la circulación sanguínea y reduce el colesterol.

AJONJOLIN
Contiene ácidos grasos omega 3, fibra y potasio, que protegen nuestro corazón

CANELA Y ARROZ
MEJORA EL SISTEMA INMUNITARIO
Tiene nutrientes y minerales
ES DE FACIL PREPARACION Y PUEDES SUPLEMNTAR TU DESYUNO CON UN MALATEDA MEZCLADA CON LECHE O AGUA

Puedes Adquirirlo en el consultorio nutricional salud en tu plato o por vía electrónica

Si usted desea un desayuno rápido y nutritivo tenemos el placer de invitarlo a que visite nuestro local nutricional que cuenta con una variedad de productos para la elaboración de malteadas que pueden facilitar y suplementar su alimentación, salud en tu plato del campo a tu mesa, elaborado con ingredientes naturales y de la misma región.

Adquiera los productos por medios electrónicos y síguenos en nuestra paginas de Facebook

SISTEMA DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

El objetivo es dar a conocer la importancia de los agricultores de nuestra región y el llevar una alimentación saludable que beneficie la salud mediante el consumo de alimentos naturales al mismo tiempo se busca facilitar el desayuno de miles de personas que tienen una rutina laboral extenuante y no tiene buena alimentación o muestran deficiencia en ella.

Dicha promoción se llevara cabo en los diversos consultorios nutricionales del sur de Chiapas que forman parte de su distribución en la región, en cuanto a la publicidad, vamos a utilizar medios impresos, como la repartición de volantes para los pacientes actuales y nuevos de los diversos consultorios y clínicas nutricionales con la finalidad que puedan compartir a personas cercanas a ellas y por medio de redes sociales con capsulas informativas sobre los beneficios de los productos.

ETIQUETA DEL PRODUCTO

Elaborado por la empresa salud en tu plato distribuidos por consultorios nutricionales del sur de Chiapas

Salud en tu Plató

HARINA PARA MALTEADA

SABOR VAINILLA

*Información Nutricional
una porción de 30 gramos
aporta 70 kcal
contenido por empaque 450
gramos 1050 kcal
15 porciones por empaque*

*Mezclar una porción con 250 ml de agua o
leche ya sea fría o caliente*

**Ingredientes: semilla de
ajonjolín, Avena, cacahuete
tostado, maíz, arroz, soya y
canela**

*Refrigerar
después de
abrir. Cerrar
bien y
mantener
alejado de la
luz solar.*

6 009800 461091 >

FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIO

Estimación de costos fijos y variables de productos de salud en tu plato

Costos variables = CV (materia prima por unidad de producto, costos de fabricación y distribución)

Costos variables por elaboración de un 1 kg de Harina

Arroz 150 gramos \$ 4.00 avena (200 g) \$ 8.00 Maíz (500 g) \$ 6.00
soya (200 g) 5.00 ajonjolín (200 g) \$ 20.00 Canela (1 pieza) \$ 6.00
Cacahuete (250 g) \$ 7.50 Total \$ 56.50

Costos fijos = CF (gastos de oficina, gastos administrativos y todos aquellos que no se puedan asociar directamente a la fabricación de cada unidad de producto o prestación de servicios de la Empresa)

Costos fijos mensuales > Renta \$ 1,000 Luz \$ 200.00 Agua \$ 300.00
Teléfono \$ 250.00 Gas \$ 675.00 Gasolina \$ 1,000 Sueldos \$ 8,000
Publicidad \$ 2,000 Salarios \$ 5,000 IMSS, \$ 1,080.00 Total \$ 11,505

POLÍTICAS DE PRECIOS:

- Las consultas de valoración nutricional son cobradas por aparte
- No se otorgarán descuentos por la compra de diverso productos
- El precio puede variar en los diferentes consultorios
- Se da asesoría gratuita de nutrición y alimentación
- El precio en el consultorio salud en tu plato consta de 150 pesos a 300 por un producto que contiene un kilogramo en su presentación

FIJACIÓN DE PRECIO

Determine el costo total del producto o servicio:

$$CV + (CF/\text{producción esperada}) = \text{Costo total (CT)}$$

\$ 150.00

2. Establezca el porcentaje de ganancia deseado (acorde con la política de precios) por su empresa.

78 %

3. Calcule el precio de venta que ofrecerá a sus clientes en el canal de distribución. (PV) = 100 \$

El cliente inmediato sería: Los consultorio de nutrición del sur de Tapachula Chiapas

4. Obtenga el punto de equilibrio* (ventas mínimas para cubrir los costos de la empresa): Punto

$$\text{de equilibrio} = CF / (PV - CV)$$

$$\$ 17,760 / (150 - 100) = 355.2$$

5. Estime el precio de venta del producto o servicio al consumidor final. (PVF) = Precio al minorista

+ (Precio al minorista por % de ganancia deseada por el minorista)

$$\$ 100 + (100 \times 50\%) = \$ 150.00$$

PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO

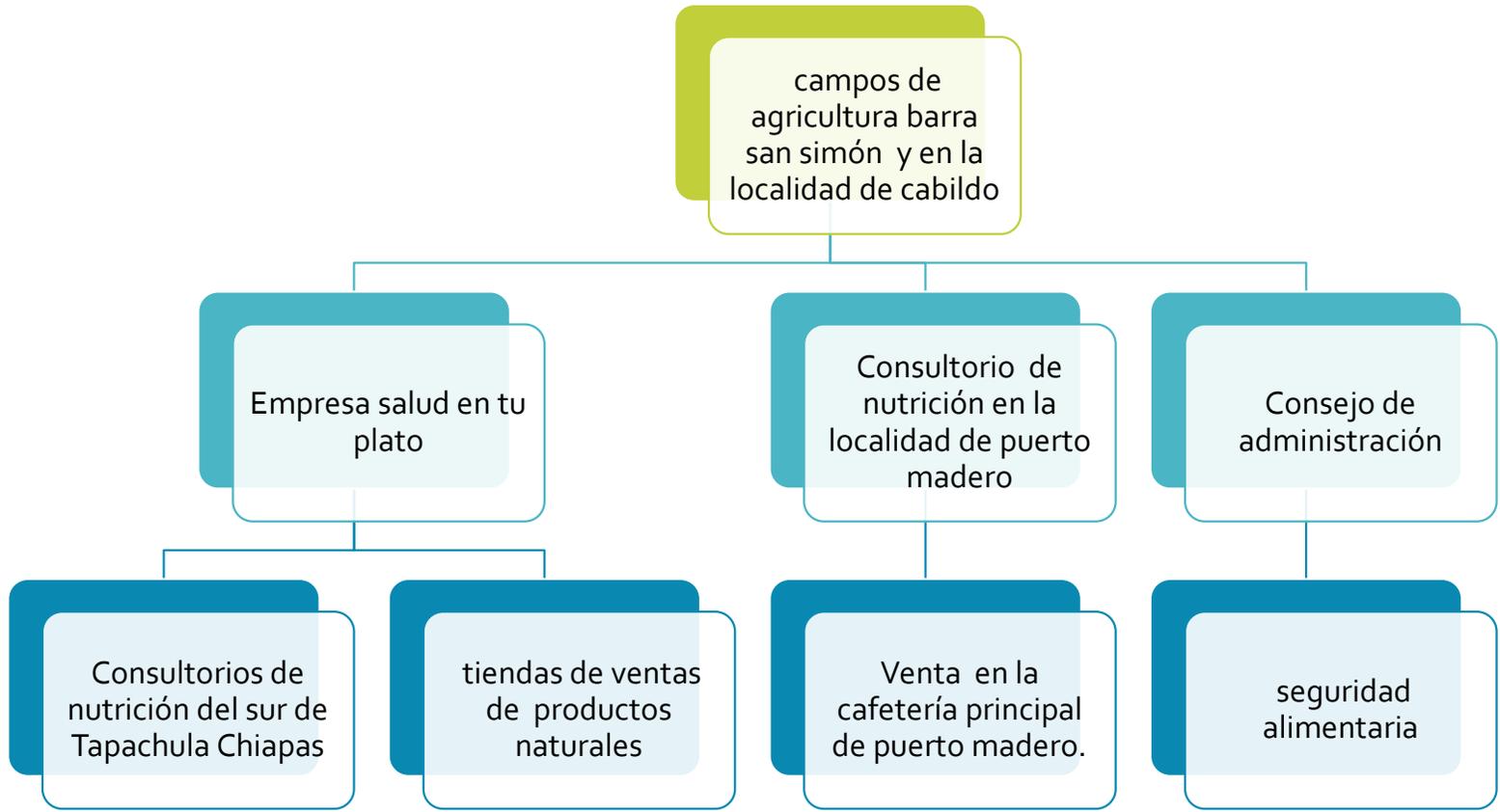
Los productos que salud en tu plato ofrece se distribuirá en los consultorios nutricionales del sur de Tapachula Chiapas y en el consultorio que la empresa predisponen para el servicio de los consumidores en la localidad de puerto madero con el objetivo de favorecer una completa alimentación y permitirle a los clientes locales adquirir los productos de forma fácil y segura para su consumo en su dieta, de acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas el interés de los productos es mayor principalmente porque la mayoría son pacientes que llevan un plan de alimentación y mantienen un horario laboral extenuante, se tiene considerado que durante los próximos meses se incremente la venta para consumidores externos y el generar nuevos vínculos de negocio con clínicas estéticas que están relacionadas con el ámbito de nutrición, en unos 3 años poder exportar los productos fuera del estado a otras regiones con el objetivo de emprender nuevos sabores y compartir la cultura de Chiapas.

En cuanto a venta por vía electrónica se considera que el precio de envío puede modificarse con respecto a la cantidad de producto que adquiera el consumidor para que ambos se beneficien y se puede introducir en el mercado sin problema nuestro sistema de promoción consiste en llevar el producto personalmente a los consultorios para que observen la calidad y el aporte de nutrientes al mismo tiempo demostrar la textura, sabor de cada producto para iniciar su comercialización y posteriormente ventas. Luego, bajo pedido por teléfono, o en el lugar de venta, un empleado se encargará de distribuirlo con un precio justo y facturas que garanticen la compra y venta del producto.

RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO

<p>RIESGO</p> <ul style="list-style-type: none">• Que el producto no sean aceptados por la mayoría de las personas que habitan la localidad.• Que el precio no este accesible para su consumo• Que el sabor la textura se altere en el tiempo de almacén.• Que los pacientes tienda problemas de alergia alimentaria• Que el personal no cumpla con las normas de calidad en el proceso• La renuncia de parte de las señoras que laboran y tiene familia.• la falla eléctrica en su proceso• El rechazo por los encargados de los consultorios	<ol style="list-style-type: none">1. Promover talleres que informen de sus beneficios en diferentes edades en la localidad .2. Crear capsulas de información por las redes sociales3. Comparar los precios con otros productos y generar promociones4. Indicar el tiempo de entrada y salida de los productos para evitar alteraciones en su sabor y textura5. Realizar una evaluación nutricional corta que determinen todo lo que afecta al paciente en su dieta6. Observar la labor de cada trabajador y la responsabilidad que predispone7. Ofrecer buen sueldo y respetar los horarios de trabajo8. Formar contrato que multe el rechazo si previo aviso
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Mayor venta por pacientes del mismo consultorio• No existe producto con los ingredientes y elaboración tradicional de Chiapas• El recios es bajo comprado con otros suplementos alimenticios• No contienen colorantes y aporta vitaminas• Su preparación es rápida y fácil• Es integral y recomendado para personas mayores de edad.• Tienen ingredientes conocidos y naturales	

SISTEMA Y PLAN DE VENTAS



PLAN DE VENTAS

VENTAS ESPERADAS

- No se reduce el precio en caso de no cumplir con la cantidad de productos determinados en la promoción.
- Se ofrece garantía en los productos en caso de no cumplir con las características descritas en su presentación
- Se atraerán clientes con un trato amable , un análisis detallado de su situación y un diseño de calidad.
- Se otorga información necesaria para el consumidor antes de su venta y entrega del servicio .

Área de Venta	Proporción de las ventas	Ventas mensuales unidades
Consultorio local	75 %	69
Consultorio nutricional del sur	89 %	82
auto servicio gran vita	68 %	57