

Mi Universidad

proyecto

NOMBRE DEL ALUMNO: Esthela Perez Gonzalez.

Yadira Luceli Velázquez Zamorano

Oralia

TEMA: Proyecto de café de altura

PARCIAL: Primero

MATERIA: Taller del Emprendedor

NOMBRE DEL PROFESOR: Magner Joel Herrera

LICENCIATURA: Trabajo Social y Gestión Comunitaria

CUATRIMESTRE: Noveno

Lugar y Fecha de elaboración Frontera Comalapa Chiapas 17 de mayo de 2022



Coffee





INTRODUCCIÓN

El producto que se lanzó al mercado es una marca registra de café de altura, hecha de manera artesanal con el café 100 por ciento natural, café 100% puro soluble. Se venderá en frascos en presentaciones tamaño chico, medio y grande y con bolsas de papel Kraft.

El producto es café 100% orgánica, fácil de cocinar, es un café saludable, económico y sabroso. Un buen café debe ser, negro como la noche, caliente como el infierno, dulce como el amor. Por dichas características decidimos lanzarlo al mercado.

El café es la bebida que se obtiene a partir de los granos tostado y molidos de los frutos de la planta de café, es altamente estimulante por su contenido de cafeína. Este producto es uno de los más comercializados del mundo y una de las bebidas más consumidas. Suele tomarse antes del desayuno o también en la merienda, o después del almuerzo o cena la forma más popular de tomarlo son negros o solo y con leche para entablar conversaciones o solo por costumbres.

Blanco su nacimiento, verde su juventud roja su vejes, negro como la muerte.

JUSTIFICACION

De acuerdo a el problema que los productos no están interesados en procesar el café, un estudio realizado en frontera Comalapa se analizó que no lo están aprovechando en la comunidad. Debido a la falta de interés, conocimientos, organización y recursos económicos prefieren comercializar otros productos que viene de otro país. Nació la idea de darle un valor agregado al café por medio de procesamiento, comercializándolo molido, empacado en presentaciones de 42 gramos, 50 gramos ,100 gramos y por medio kilo un kilo etc.

En la ciudad de Comalapa Chiapas no existe personas que surtan a las tiendas, porque muchas personas lo venden directamente al intermediario y no obtienen buenas ganancias y muchos de los productores por falta de conocimiento que ellos tienen prefieren vender la producción a bajo costo, y muchas de las personas no guardan su café para consumir ellos prefieren comprar café convencional instantáneo por preferencia. Por esta razón se optó por acopiar el café y procesarlo y comercializarlo molido y empacado. Ser ejemplo para los demás productores, tener un producto accesible y sostenible.

El café molido conserva su forma pura, con extracción natural, no industrializada. Mientras que el café instantáneo tiene un proceso industrializado ayudado de químicos para conservarlo más tiempo.

Del mismo modo, el café molido tiene un mayor porcentaje de antioxidantes, que protege tu cuerpo contra el daño celular y disminuye el riesgo de contraer



enfermedades como el cáncer. Su consumo diario puede ser una protección extra contra el riesgo de desarrollar esta enfermedad, lo cual está comprobado en varias investigaciones que se han realizado.

NUESTRA MISIÓN

Elevar, producir, y proveer calidad de vida, mediante el suministro salubre y accesible, de productos y servicios orgánicos, y de calidad, que empoderen nuestras raíces y patrimonio cultural, no como una opción, sino como una necesidad de bienestar global.

NUESTRA VISIÓN

Nos vemos en el tiempo; una entidad multiactiva de alcance internacional, operando de por lo menos en gran parte de uno a dos continentes «Europa – América» siendo una marca líder en el desarrollo e impulso al consumo masivo del café orgánico, (significante colectivo de empoderamiento sociocultural), y superando la tarea de llegar a ser la firma más influyente y cualificada, en alcanzar los niveles y topes más salubres, accesibles, y comerciales del rubro del café y sus derivados en el mercado mundial.

Valores:

- trabajo en equipo
- Responsabilidad
- lealtad
- integridad
- respeto
- disciplina

Objetivos: lograr satisfacer a los clientes con la buena calidad de café y una buena sazón. Que tenga un excelente aroma, buen sabor y aceptación por la población de frontera Comalapa.



Marca

“Café de altura el mejor “

Slogan

“Todo con medida nada con exceso café de altura el mejor”

Publicidad: spot

“café de altura el mejor” si de sabor y frescura se trata café de altura se destaca. Prueba nuestro rico café directamente de la mata hasta tu casa. Estamos ubicados en Av. Central poniente #321 frontera Comalapa Chiapas. Pedidos al 9631211135. Manejamos precios a mayoreo y menudeo. Comprueba nuestra calidad y sorpréndete con el sabor “café de altura el mejor”.

Etiquetado del producto

Se realizaron dos etiquetas, una que va al frente del producto y contendrá la marca de nuestra empresa de café lo cual incluye, el contenido neto y fecha de caducidad, tipo de tostión, notas del catador y su respectiva certificación de calidad. La otra etiqueta va al reverso y lleva los elementos de información nutrimental, dirección de la empresa, correo y teléfonos para que los clientes se comuniquen para alguna queja o sugerencia.

Etiqueta Frontal



Etiqueta de reverso



Estudio de mercado

Consumidores: está formado por todas las personas que están dispuestas a tomar café sin importar la edad ya que en frontera Comalapa los niños, adultos, ancianos tiene la tradición de tomar café en las mañanas y en las noches. La mayor venta se ha hecho en frontera Comalapa.

Mercado potencial: los resultados de las encuestas aplicadas, el área de nuestra venta es restaurantes, tiendas, cafeterías, en las casas, en los mercados. La producción está enfocada a nivel regional y más adelante pretendemos aumentar la producción para satisfacer la demanda estatal.

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION

Se opto por el canal directo e indirecto lo cual nos lleva al directo: es una de las formas más antiguas de venta de productos. no implica la inclusión de un intermediario, el fabricante se pone en contacto directo con el cliente en el punto de venta. y de igual manera llevara acabo de manera indirecta la cual nos lleva al uso de vehiculos como motocicletas o carros repartidores dependiendo de la cantidad del pedido.

ESTRATEGIA DE VENTAS

Nuestros vendedores tienen la capacidad necesaria de poder desempeñar sus habilidades en el ambito de vender el café molido, con los clientes y ponerse metas cada día para poder lograr el porcentaje de ventas y se les dara su sueldo ademas de sus sueldo tendran comiciones sobre las ventas y permiso por enfermedades. Pero al cumplir el año se les otorgara un aguinaldo.

Como vendedores tendran la responsabilidad de pasar por los puestos, por cafeterias, por las terminales, tiendas, hoteles y con las amas de casa para promocionar, y asi poder levantar pedido, asi mismo conocer sus inconformidades o sugerencias de los clientes sobre el café para poder mejorar el producto.

Hay que recordar que lo importante no es vender una sola vez sino vender siempre el producto, tener mas clientes recomendados por ellos mismos para que nuestras ventas aumente mas, tener a nuestros clientes contentos y satisfechos con el café de buena altura.





PRECIOS

El precio del café molido “de buena altura”

Estos son los precios de las bolsas y como también son los precios por kilo

La bolsa grande de 100 g \$ 180

La bolsa mediano 50 g \$90

La bolsa chico 42 g \$ 150

1 kg \$180

PROMOCION

Sitio web



ROPA



EMPRESA



PLAZA

La plaza se estara dando a traves de los comerciantes, lo distribuiremos en negocios, tiendas, cafeterias, cafeterias de escuelas , terminales, hoteles y amas de casa

Los intermediaris que compran a mayoristas son:

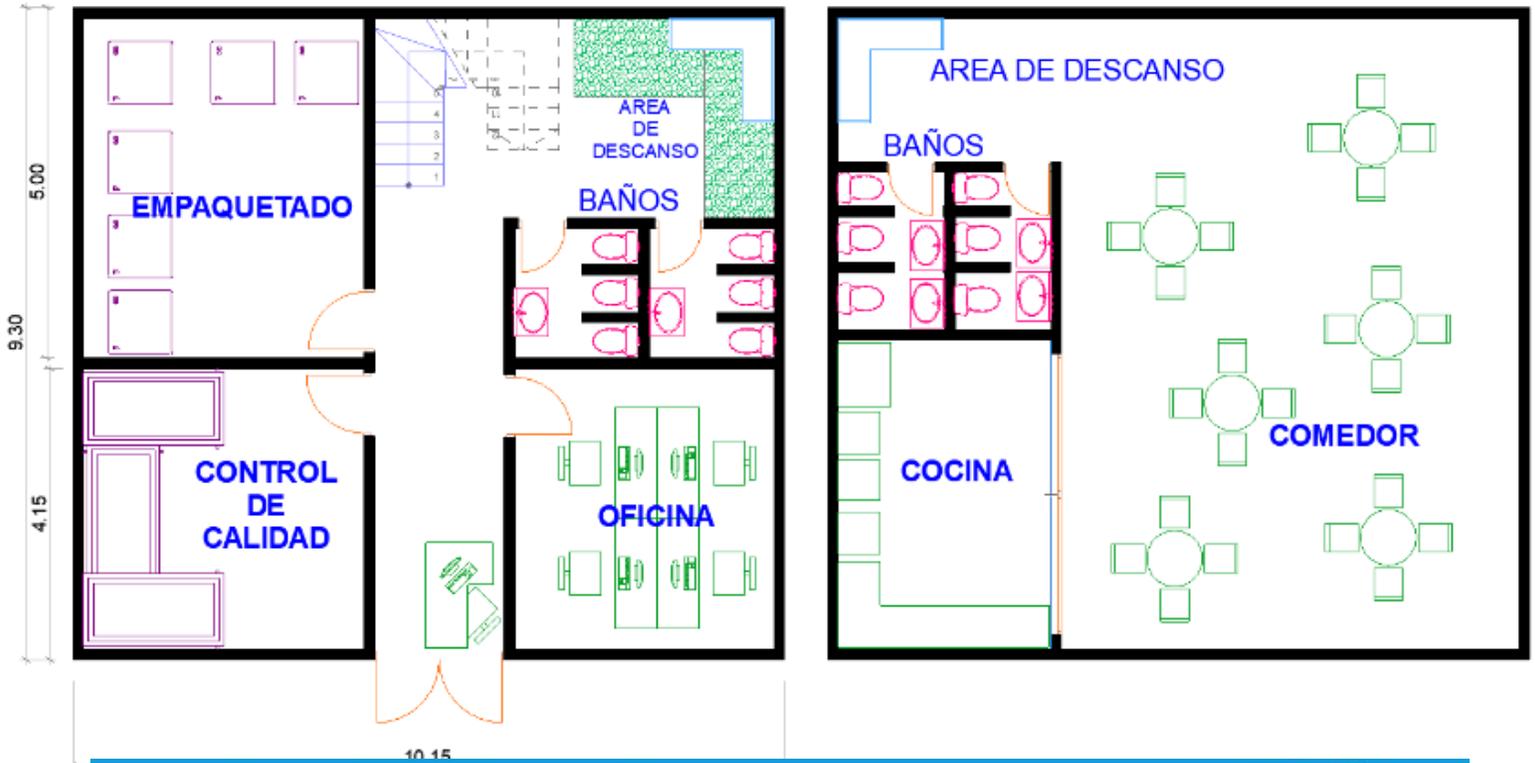
Mayoristas: intermediarios en el mercado, tiendas cafeterias, cafeterias de escuelas y hoteles que compran por en grandes cantidades

Minoristas: estos son los que compran, pero en pequeñas cantidades son terminales, ama de casa

Localización del negocio: El presente producto se desarrollara en el municipio de frontera Comalapa Chiapas. Se localiza Sus límites son al norte con el municipio de La Trinitaria, al oeste con Chicomuselo, al sur con Bella Vista y Amatenango de la Frontera y al este con la República de Guatemala. Cuenta con una extensión territorial de 717.90 km² los cuales representan el 5.62% de la superficie de la región Fronteriza y el 2.84% a nivel estatal, sus coordenadas son latitud: 15.6583, longitud: -92.1427 15° 39' 30" norte, 92° 8' 34" oeste.



DIAGRAMA DE DISTRIBUCIÓN DE LAS ÁREAS DE LA EMPRESA





IDENTIFICACION DE INSUMOS Y SUMINISTROS DEL PRODUCTO

Materia prima

Se dora en un comal ,como tambien se dora en un fogon o orno con fuego se necesita leña, un fosforos y por ultimo se muele se utiliza un molino de mano o electrico ya sale el polvo de café. Un frasco para enpaquetar o bolsa de papel kraft y unas etiquetas.

Mano de obra

Dado que es un proyecto de tamaño micro se comenzara con 3 empleados que realizaran la fabricacion de las palimitas.

Equipos o utensilios

Utilizaremos computadora para llevar el control del café “de altura” comal leña o como tambien en una tostadora , molino para molesr café, frascos, o papel kraft elaboradas, las cantidades que se reparten asi tambien para ver cuantos se vende.

Vehiculos

Con lo que empesaremos a repartir sera en una moto, y una motoneta como tambien utilizaremos un transporte como es taxi o colectivo depende de cunto nos pidan si es pocos entoces lo aremos caminando para ahorrar y no gastar mucho





Recolección de granos



Empaquete de sacos



Máquina de tostación



tostación



molido



embotellad



empaquetada

Distribución del café



DIAGRAMA DEL PROCESO DEL PRODUCTO

Imp acto al medio ambiente: La elaboración de este proyecto no tendrá ningún impacto negativo sobre la naturaleza ya que las bolsitas donde se empacarán el café serán biodegradables al igual que todos los envases que se utilizarán al empacar el café. En otro aspecto importante realizaremos cultivos en los terrenos que nos puedan proporcionar y no utilizar productos químicos que pueden dañar a la tierra ni al medio ambiente. Así mismo, como medias de prevención y mitigación de los impactos ambientales, se realizará la reforestación de áreas aledañas a los cultivos, de tal forma que contribuyamos a conservar nuestros recursos naturales sembrando árboles en aquellas áreas que hayan sido devastadas por el ser humano.

Título: estudio financiero

Subtítulo: presupuesto

Concepto	Cantidad	unidad	Cesto unitario	Total
local	1		2,500	2,500
tostadora	1	pieza	2,000	2,000
Café seco	100 kg		50	5,000
frasco	100	Pieza		100
Bolsa	100	pieza	5	50
luz	200			200
agua				
Etiqueta	10	pieza	20	200
vitrina	1	pieza	2,000	2,000
Moledora	1	pieza	1,500	1,500

Presupuesto para 100 frascos

Costo medio por pieza: 180

Costo venta: 18,000

Costo de producción: 13,600

Utilidad: 4,400

Formato de encuesta para el estudio del mercado

1: ¿eres consumidor habitual del café?

- Si
- No

2: ¿Cuántas tazas de café tomas al día?

- 1
- 2
- 3
- Más de 3
- Ninguno

3: ¿hasta cuanto estarías dispuesto a pagar por un frasco de café?

- \$50-70
- \$80-100
- Más de \$180

4: ¿considera el café un hábito saludable?

- Si
- No

5: ¿a qué hora del día tomas café?

- Mañana
- Tarde
- Noche
- Durante todo el día

6: ¿el café es un alimento necesario para tu día?

Si

No

7: ¿Qué marca de producto de café prefieres?

Nescafe

Greal value

Portales

Otro

8: ¿Qué producto utilizarías para tu consumo diario?

Café natural

Café procesado

9: ¿Dónde suele comprar el producto?

Tiendas

Bodegas

Mercados

Super mercados

Otro

10: ¿en qué presentación prefiere el café?

Bolsita

Frasco pequeño

Frasco grande