

HELADO DE FRUTA

1.- El producto que se lanzara al mercado es una marca registrada de helado de fruta de temporada, hecha de manera natural con frutas de la temporada , hecho con mucha higiene personal para su paladar . se venderá en varias presentaciones como chico, mediano y grande en baso de pastico.

El producto será helado de fruta es 100% orgánica, fácil de preparar : es un tipo de alimento nutritivo y saludable .decidimos lanzarlo al mercado por varias características y de las cuales se pueden elaborara ya sea de frutas de la temporada o así como también de mango, piña, durazno, tamarindo , mora entre otras frutas.

El helado de frutas contiene 247 en calorías y son ricas en energía y proteínas . los cuales que al consumirlas te sientas lleno de proteína .además contiene carbohidratos , sodio , potasio .

JUSTIFICACION

Nosotros decidimos lanzar este producto al mercado debido a que es un producto muy comercial en otras empresas . por este motivo decidimos elaborar de manera artesanal para que cada una de las personas lo compren , ya que como bien sabemos las grandes fabricas que venden productos similares a nosotros usan productos o materia prima procesada , pero nosotros seriamos al excepción . las empresas que son nuestra competencia serian : napolitana, Holanda , ahorrera . pero las competencias mas fuerte seria Holanda debido que este vende sabores diferentes al de nosotros pero seria una gran diferencia que es artesanal y también por usar productos que tienen conservadores.

MISIÓN

Ser una empresa reconocida a nivel estatal en el cual nos basamos en la satisfacción para el cliente , elaborando un producto de muy buena calidad , innovando diferentes variedades tanto de frutas como su sabor en el beneficio que puede tener en el mercado y en la sociedad.

VISIÓN

Llegar hacer una empresa competitiva dentro dentro del mercado , al igual que buscamos estar bien posicionados y poder ser líder a nivel estatal que por su excelente servicio y la mejor calidad del producto , genere a nuestros clientes una buena satisfacción.

VALORES

- ✚ Respeto
- ✚ Responsabilidad
- ✚ Disciplina
- ✚ Sencillez
- ✚ Lealtad
- ✚ Trabajo en equipo

OBJETIVO

- ✓ Convertirse en una de las mejores marcas en el mercado a nivel estatal.
- ✓ Establecer un dicho consumo de nuestros clientes.
- ✓ Establecer en el mercado y abrir nuevas sucursales .
- ✓ Superar a la competencia dentro del mercado.
- ✓ Incrementar el margen de los ingresos de manera responsabilidad proactiva.

Conocer el funcionamiento de los sistemas de producción para elaborar productos innovadores y creativos de calidad que sean competencias en el mercado.

2.-ESTUDIO DE MERCADO



MARCA

“MAMORO”

SLOGAN

“EL RICO HELADO CASERO, PARA TU PALADAR.”

ETIQUETA DE PRODUCTO

Se realizara dos etiquetas , una que va al frente y contendrá la marca MAMORO (siglas en Español que significa nuestros apellidos), contenido neto y fecha de caducidad. 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. . El rojo representa energía, fuerza, pasión, aunque también peligro, violencia. En el caso de una empresa podría transmitir un mensaje de energía, aunque también un mensaje de peligro. En cuanto al marketing algunas empresas lo utilizan para llamar la atención y estimular la mente de los consumidores. La empresa lo utiliza porque está ampliamente relacionada con la naturaleza y el cuidado del medio ambiente. Y el color anaranjado de la etiqueta del reverso es porque se relaciona con el entretenimiento

ETIQUETA FRONTAL

ETIQUETA AL REVERSO

Info. Nutricional

Tamaño de la Porción

1 individual (105 ml)

| | Por porción |
|----------------------|---------------------------|
| Energía | 466 kJ 111 kcal |
| Proteína | 1,86g |
| Carbohidratos | 16,01g |
| Fibra | 0,5g |
| Grasa | 4,87g |
| Grasa Saturada | 3,01g |
| Colesterol | 17mg |
| Sodio | 35mg |
| Potasio | 109mg |

2DA CALLE SUR PONIENTE SIN NÚMERO, BARRIO LA
ESMERALDA, FRONTERA COMALAPA CHIAPAS QUEJAS Y
SUGERENCIAS: 9631400808

CORREO: MAMORO_22@GMAIL.COM

CONSUMIDORES

El mercado meta de la marca MAMORO está formado para todas las familias de casa que se le antoje por adquirir productos de calidad para el paladar de sus familia. Sin embargo está a disposición de todas aquellas personas que están dispuestas a consumir el producto, sin importar el clima que se nos presente. El volumen de ventas más importante se realiza en el mes de marzo-abril.

MERCADO POTENCIAL

Según los resultados de las encuestas aplicadas, nuestra área de mercado para la venta del helado comprenderá principalmente, mercados, parques y centros de diversiones. Dicho producto estará enfocado en un futuro dentro de nuestra región para satisfacer cada paladar de cada uno de nuestros clientes en nuestra región.

Estrategia de Distribución

La distribución se hace por medio de hieleras donde tendrán hielos para que el producto no se derrita ya que debe estar en refrigeración, que mantienen la integridad y la calidad del producto. Evita que intervengan demasiados intermediarios esto es con la finalidad de que el consumidor final obtenga un buen precio y no comprometa su economía. Para lograr esto se entrega se entrega el producto a establecimientos de distribución masiva, tiendas de autoservicio, y mayoristas principalmente. Y en un futuro se piensa contar con un lugar de distribución directa al consumidor para que tenga más acceso y este cerca de su alcance.

Estrategia de ventas

Nuestros vendedores tienen la capacitación necesaria de poder desempeñarse de manera satisfactoria en este ámbito. Tienen metas específicas para cada día que Visitaran de manera directa a nuestros clientes para levantar los pedidos, y se informaran de posibles inconformidades o sugerencias para mantener siempre la satisfacción de nuestros clientes. Hay que recordar que lo importante no es vender una sola vez, si no mantenernos en el gusto de los clientes y la preferencia de nuestros clientes y consumidores.

Precio

El precio del producto “MAMORO” es:

Presentación de CHICO cuesta \$5

Presentación de MEDIANO cuesta \$10

Presentación de GRANDE cuesta \$ 15

Promoción

La promoción de “MAMORO” se realiza a través de tres formas tradicionales, de tal manera de poder influir en todos los rincones del estado. Estas formas son:

- a) Publicidad es la promoción de servicios a través de un individuo u organización determinados. Utilizaremos perifoneo, carteles, volantes, trípticos, volantes.
- b) Venta personal: La presentación personal del producto en una conversación con uno o más compradores con el propósito de hacer mayores ventas.
- c) Relaciones Públicas: La estimulación no personal de demanda para el servicio obteniendo noticias comercialmente importantes acerca de éste, en cualquier medio u obteniendo su presentación favorable en algún medio que no esté pagado por el patrocinador del servicio.



**HELADOS
"MAMORO"**

#1670375



**HELADOS
"MAMORO"**



HELADOS

“MAMORO”

MAMORO

HELADOS
"MAMORO"



PUBLICIDAD: Spot

“HELADOS MAMORO” Si de sabor y frescura se trata, helados “MAMORO” se Destaca por sus higiene y calidad. en Prueba nuestros ricos helados MAMORO directamente a tus servicios a tu mesa.

Estamos ubicados 2DA CALLE SUR PONIENTE SIN NÚMERO, BARRIO LA ESMERALDA, FRONTERA COMALAPA CHIAPAS Pedidos al 9631400808 Manejamos precios a mayoreo y menudeo. Comprueba nuestra calidad y sorprendente.

PLAZA

La plaza se estará dando a través de intermediarios ellos darán trípticos, volantes de nuestros helados MAMORO será distribuidos en diferentes departamentos como lo son: tiendas comerciales, restaurant, hoteles de eventos y spot Los intermediarios que compraran nuestro producto son:

Mayoristas: Intermediarios en mercados mayoristas, que comprar en grandes cantidades.

Minorista: Estos son los que compran, pero en pequeñas cantidades, como niños, adolescentes y jóvenes.

“ESTUDIO TÉCNICO”

LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO. El presente producto se desarrollará en el municipio de frontera Comalapa Chiapas. Se localiza en el Barrio la Esmeralda del mismo municipio mencionado. 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 0.94% a nivel estatal, sus coordenadas son latitud: 15.6583, longitud: -92.1427 15º 39º 30º norte, 92º 8º 34º oeste.

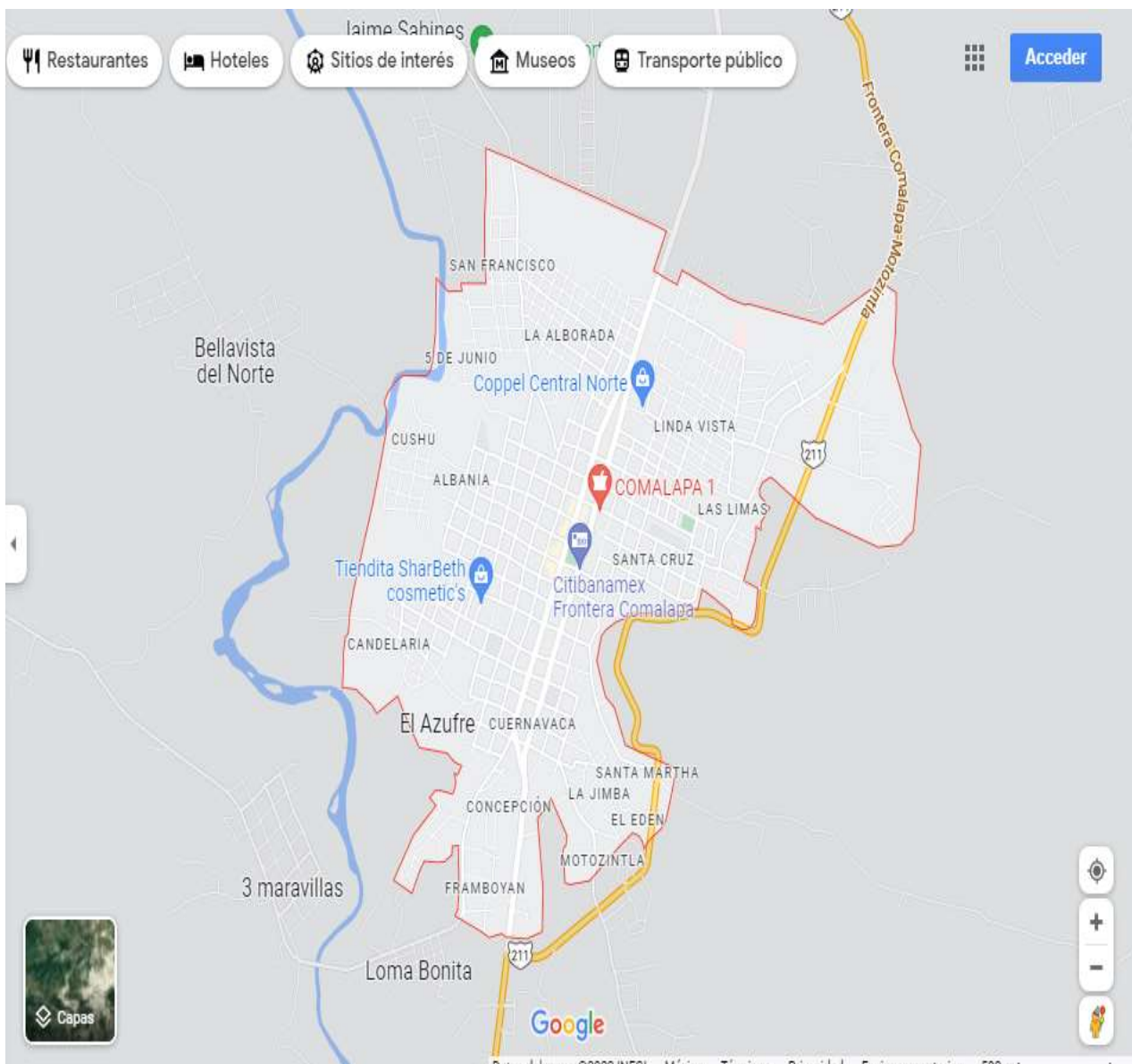


Diagrama de distribución de las áreas del Helado



DENTIFICACIÓN DE INSUMOS Y SUMINISTROS DEL PRODUCTO

MATERIA PRIMA

Se necesitará una Licuadora, recipientes, vasos de plástico, vasos reciclables, cucharas, vidrieras acondicionadas para guardar los helados. Los ingredientes para nuestra elaboración de los helados "MAMORO" serian, Frutas, azúcar, Miel, Leche. Así también se utilizarán etiquetas adheribles.

MANO DE OBRA

Dado que es un proyecto de tamaño micro se necesitará vasos de diferentes tamaños y se realizara la fabricación de los helados Mamoro.

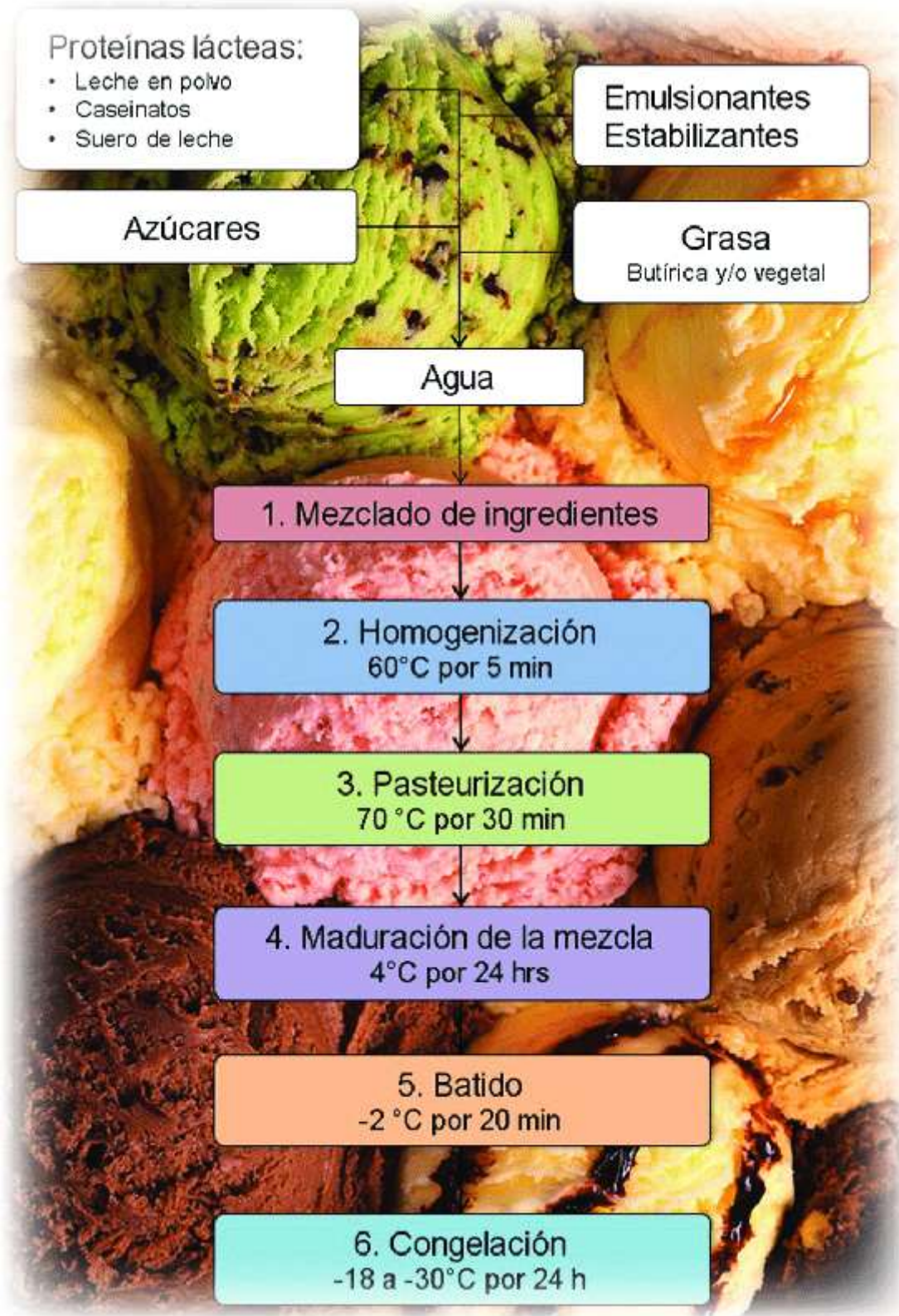
Equipos o utensilios

Utilizaremos mesas, vasos de cada tamaño, servilletas, cucharitas las cantidades que se reparten así también para ver cuánto se vende.

VEHÍCULO

Utilizaremos 2 triciclos en la cual se venderán en los transcurso de los días para la distribución de los helados mamoro a los comalapanes.

DIAGRAMA DEL PROCESO DEL PRODUCTO



IMPACTO AL MEDIO AMBIENTE

La elaboración de este proyecto no tendrá ningún impacto negativo sobre la naturaleza; ya que los vasitos donde se empacarán los helados serán vasitos biodegradables al igual que todos los envases que se utilizarán al empacar los helados.

En cuanto a la energía cada departamento tendremos focos ahorradores, de tal forma que no gastemos mucha energía para cuidar el medio ambiente.

En otro aspecto importante realizaremos el producto que nos puedan proporcionar y no utilizar productos químicos que pueden dañar a la tierra ni al medio ambiente.

Así mismo, como medidas de prevención y mitigación de los impactos ambientales, se realizará el ordenamiento de áreas aledañas a la empresa, de tal forma que contribuyamos a conservar nuestros recursos naturales como : tambos de basura en aquellas áreas para proteger el medio ambiente por el ser humano, además generaremos estrategias eficientes para evitar la compactación del suelo y evitar de esta manera la conservación del medio ambiente.

FORMATO DE ENCUESTA PARA ESTUDIO DE MERCADO

1.- ¿Le gusta el helado?

- a) Si b) No

2.- ¿Cuáles son los sabores que conoces?

3.- ¿Cuál es su sabor favorito?

- a) Chocolate b) Vainilla c) Fresa Otro: _____

4.- ¿Que sabor recomendaría para innovar la nevería? _____

5.- ¿Alguna vez ha tenido o pasado algún mal sabor de boca? _____ ¿Por qué?

6.- ¿Le gusta el lugar donde compra su helado favorito? _____ ¿Por qué?

7.- ¿Cuánto pagaría por un helado?

- a) 5-10 b) 10-15 c) 15-20

8.- ¿Cómo prefiere los helados?

- a) Vasitos b) Barquillos

9.- ¿Con que frecuencia consume helados?

- a) Siempre b) Casi siempre c) Algunas veces

10.- ¿Qué tipo de helado prefieres?

- a) Caseras b) Conservadores

