



Mi Universidad

PROYECTO

Nombre del Alumno:

Aridai Morales Rodríguez

Gabriel morales Vázquez

Jorge Luis Gerónimo Diaz

Nombre del tema: Pan de café

Parcial: I

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Magner Joel Herrera Ordoñez

Nombre de la Licenciatura: Contaduría y finanzas

Cuatrimestre: Noveno



BREADS G.A.L

INTRODUCCIÓN

La comercialización hoy en día sobre el pan es amplia, lo que nos abre la oportunidad de comercializar con dicho producto, ya que existen gran variedad de tipos de panes, y nosotros buscamos innovar y llevar nuestro producto a otro nivel, el pan de café será un producto novedoso, poco conocido que nosotros buscamos darlo a conocer a nuestros futuros clientes, utilizando solo materia prima de la región dando así oportunidad a la producción local de proveernos de insumos para este proyecto, solo café de calidad, café de altura directamente desde Bella vista Chiapas, que es conocido por producir café de calidad, nuestro producto está contemplado para toda la población, sin olvidar la competitividad y los estándares de calidad de los productos similares que ya existen en el mercado, para ello nos hemos planteado estrategias de mercado que nos permitan conocer la oferta y demanda de dicho producto, también tomamos en cuenta la viabilidad de nuestras estrategias que hemos planeado para conocer nuestro mercado objetivo.

JUSTIFICACIÓN

Hoy en día las panaderías han crecido de manera favorable es importante señalar que en ocasiones no logramos adquirir buena utilidad por la calidad de los productos o cuando no se brinda buena atención al cliente no crece el negocio, las panaderías son negocios que presentan ofertas que ha provocado más negocios.

En Frontera Comalapa no hay panaderías que ofrecen panes con sabor a café es por eso que surgió a partir de que en el municipio de bella vista se cosecha el café y existe diferentes formas de poder disfrutar el café y fue ahí donde se creó la idea de hacer los panes con sabor a café natural y con un buen sabor exquisito.

Pero sin duda nuestro negocio ofrece producción de calidad es importante señalar que nos interesa el cliente, de satisfacerlo y poder llevarse un bien sabor de boca.

MISIÓN

Producir y comercializar panes de excelente calidad, contribuyendo al comercio local con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores que quieran adquirir un producto de buena calidad elaborado con ingredientes naturales

VISION

Alcanzar una posición como una panadería reconocida para poder generar un buen crecimiento del negocio y mejorar el empleo a la sociedad sin duda una buena atención al cliente y cumplir con sus expectativas.

LOS PRINCIPIOS Y VALORES

son una característica distintiva de nuestra empresa, mediante el cual se basa la forma de regirnos a la hora de ofrecer nuestro producto, responsabilidad a la hora de entregar un producto de calidad a nuestros clientes, confiabilidad a la hora de entregar un producto bajo todas las normas legales, transparencia y precios justos para el producto, un precio razonable que esté al alcance de todos nuestros clientes.

OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERALES

Elaborar productos de panadería Breads G.A.L variados que generen total satisfacción y beneficio adicionales en la dieta alimenticia de las personas consumidoras

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ofrecer la mejor atención a clientes de forma atenta y con fiable.
- Dar importancia a cada uno de nuestros clientes pues de ellos de pende nuestro éxito.
- Elaborar los panes llenos de sabores y sensaciones más placenteras para el paladar de nuestros clientes.
- Dar los mejores precios y más adecuados para nuestro producto.
- Hacer recomendaciones para la compra del producto.
- Tener lugares cómodos y placenteros para un mejor servicio.

ESTUDIO DE MERCADO

MARCA

“BREADS G.A.L”

SLOGAN

“EL PAN DE CADA DIA”

ETIQUETADO DEL PRODUCTO

Se realizaron dos etiquetas una frontal y una al reverso, en la parte de enfrente muestra la marca del producto Breads G.A.L que significa los iniciales de los nombres de los socios de la panadería y al reverso llevara una etiqueta que menciona información nutrimental, fecha de caducidad y dirección de la empresa.

El blanco representa, pureza, limpieza, higiene, el círculo representa la forma del pan y el color rosa transmite un mensaje de afecto.

La parte central del logotipo se muestra una imagen en forma de corazón compuesta por panes que representa paz, amor y unión.



Información Nutricional		
Tamaño por porción: 1 Tajada (33g)		
Porciones por envase:Aprox.16		
Calorías (kcal)	Por 100 g	Por porción
	266 kcal	89 kcal
Grasa Total	4,4 g	1,5 g
Grasa saturada	1,3 g	0,4 g
Grasa monoinsaturada	1,0 g	0,4 g
Grasa poliinsaturada	0,9 g	0,3 g
Grasa trans	0 mg	0 mg
Carbohidratos Totales	57 g	19 g
Fibra dietaria	20 g	6,5 g
Fibra soluble	2 g	0,7 g
Fibra insoluble	18 g	5,8 g
Azúcares totales	2,6 g	0,9 g
Azúcares añadidos	0,3 g	0,1 g
Proteína	9,7 g	3,2 g
Sodio	296 mg	98 mg
Vitamina A	0 µg ER	0 µg ER
Vitamina D	0 µg	0 µg
Hierro	4,4 mg	1,4 mg
Calcio	206 mg	68 mg
Zinc	1,8 mg	0,6 mg

CONSUMIDORES

nuestro producto es apto para el consumo de todo público y es de consumo diario a los que les adquieren los panes y se piensa en núcleo familiar.

MERCADO POTENCIAL

Es la parte de negocios de nuestra empresa, son los objetivos de ventas y especifica qué forma se considera clasificándolo en un presupuesto para las personas que están interesados en comprar el producto o contratar los servicios de nuestra panadería para eventos especiales.

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION

Teniendo en cuenta todos los de talles que una empresa debe tener en mente a la hora de diseñar desarrollar, probar y comercializar un producto, no sorprendente, la distribución del producto sin embargo, contar con una buena estrategia de canal de distribución es tan importante como ofrecer un buen producto.

ESTRATEGIAS DE VENTA

Nuestro personal de ventas está capacitado para poder realizar su labor a la perfección, siempre tomando en cuenta la opinión del cliente, manteniendo abiertamente a las sugerencias y quejas para conseguir la total satisfacción de estos, y así estar en el agrado de

nuestro público consumidor y de esta manera obtener la aprobación y ellos mismo puedan ir recomendando el producto.

PRECIO

Precio del producto breads G.A.L

Presentación de 5 piezas por 30 pesos

PROMOCION

La promoción de breads G.A.L se realizara de tres maneras:

- ✚ A través de medios de comunicación digitales: Subir fotos de los panes, ofrecer ofertas especiales y descuentos para los que me sigan en tus redes y crea un sitio web atractivo que tenga la información necesaria sobre tu panadería los medios de comunicación más utilizados el Facebook, WhatsApp, Instagram.



- ✚ Envío gratis: Esta es de las promociones de ventas más utilizadas en el comercio y es que las promociones de envío gratis ayudan a motivar al comprador a realizar su compra. Para hacerlo de manera correcta, tomar en cuenta el costo promedio del envío, trabajar con guías pre pagadas o verifica cómo trabaja el servicio de logística de tu tienda en línea, de modo que no se coma las ganancias que puedes obtener al aplicar esta promoción.



- **Venta personal del producto:** La presentación personal del producto con una conversación amena que ayude a motivar a realizar sus compras de panes y realizar mayores ventas



PUBLICIDAD: spot

Breads G.A.L. ofreciéndote lo mejores panes de la región

Siempre con la calidad, ofreciendo sabor exquisito y autentico, elaborado con ingredientes cien por ciento naturales, café orgánico y harina natural, todo con los mejores insumos naturales de la misma región, sentirás el sabor a hogar con solo probarlo. Ubícanos en Frontera Comalapa Chiapas

PLAZA

La plaza se dará a través de intermediarios, será distribuido a través de centros comerciales, supermercados y en tiendas de abarrotes. Los intermediarios que compren nuestro producto son:

Mayoristas: intermediarios mayoristas serán los que compren en grandes cantidades, como por ejemplo: los supermercados.

Minoristas: estos intermediarios serán los que compren en menor cantidad, como por ejemplo, las tiendas de abarrotes.

ESTUDIO TECNICO

LOCALIZACION DEL NEGOCIO: El presente producto se encuentra ubicado en la Rinconada municipio de bella vista Chiapas. se localiza en la sierra madre de Chiapas, sus límites al norte se ubica el municipio de Siltepec y al oeste el municipio de la grandeza y al sur frontera Comalapa y al este municipio de Chicomuselo.

Altitud:	1 564 metros
Estado:	Chiapas
Latitud:	15.595556
Longitud:	-92.262222
Código postal:	30130

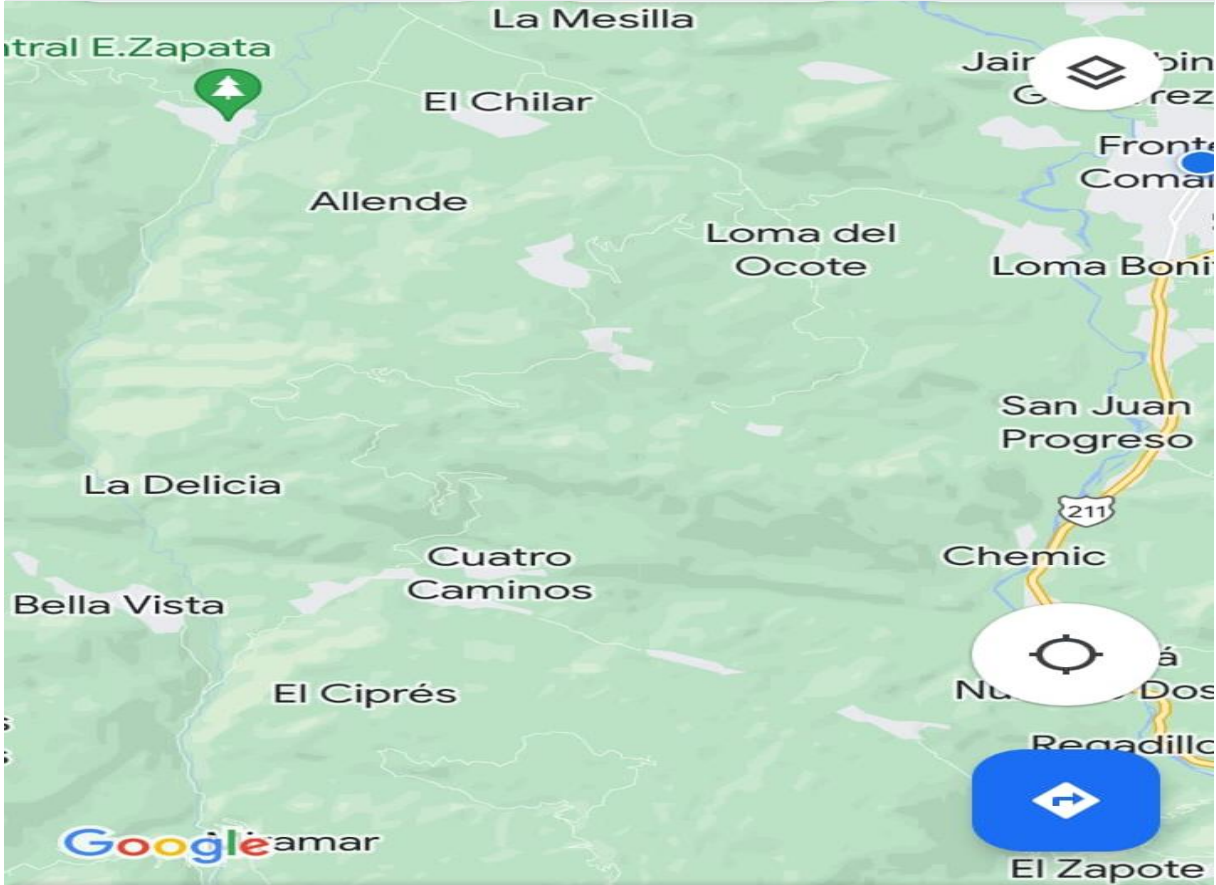


DIAGRAMA DE DISTRIBUCIÓN

oficina	estacionamiento	Horno
sala	entrada	Elaboración del producto y almacen

IDENTIFICACION DE INSUMOS Y SUMUNISTROS DE PRODUCTO

Mano de obra: para realizar este producto principalmente se necesita de personas para ña elaboración, todo depende la cantidad de producto que se realizara esta ocasión se utilizara dos personas.

Ingredientes: su mayor utilización es de harina, levadura, bicarbonato, azúcar, margarina, café y leche.

Utensilios: moldes, revolvedoras esto se utiliza para realizar la levadura y el horno

Transporte: se utilizar una motocicleta el cual servirá para el transporte y poder distribuir los panes a los clientes.



DIAGRAMA DE ELABORACION DEL PROUCTO



IMPACTO AL MEDIO AMBIENTE

La elaboración de este producto no tiene ningún impacto negativo ya que es producto elaborado con productos naturales. Hoy en día la importancia de la elaboración de productos es no dañar el medio ambiente y consumir alimentos que no tengan químicos ya así no dañar nuestra salud. En esta producción utilizamos el café como el sabor principal del pan en esto utilizaremos cultivos que no utilicen químicos.

Participaremos en el medio ambiente contribuyendo a las siembras de árboles y poner letreros en cada lugar cercano haciendo concientizar a los seres humanos a cuidar nuestro medio ambiente y poder gozar de una buena salud.

ESTUDIO FINANCIERO

concepto	cantidad	unidad	Costo unitario	total
Harina	5	bulto	250	1,250
Café	4	Kilogramo	100	400
Etiquetas	50	pieza	2	100
Empaque	50	pieza	4	200
				\$ 1 950

Total gastado: \$ 1 950

600 panes

Precio por pieza = \$6

600 x 6: \$3 600

Total vendido: \$ 3 600

Inversión: \$1 950

Ganancia: \$1 650

ESTUDIO DE MERCADO

1.- ¿te gusta el pan?

a) si b) no

2.- ¿Dónde compras el pan?

a) en la tienda b) mercado c) supermercado

3.- ¿el pan es un elemento necesario para tu día?

a) si b) no

4.- ¿cuántos trozos de pan consumes al día?

a) 1 b) 2 c) 3 d) ninguna

5.- ¿consumes pan muy a menudo?

a) si b) no

6.- ¿cuánto dinero está dispuesto a pagar por una bolsa de pan?

a) 15 b) 20 c) 30

7.- ¿has probado el pan de café?

a) si b) no

8.- ¿el pan de café le resulta interesante?

a) si b) no

9.- ¿crees que consumirías pan de café de manera regular?

a) si b) no

10.- ¿recomendarías el pan de café con amigos y familiares?

a) si b) no