



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

6TO CUATRIMESTRE

INTEGRANTES:

YULIANA AREMY MORALES LOPEZ

ALEJANDRO DANIEL ALVAREZ VAZQUEZ

JOEL ANTONIO SANDOVAL TAGUA

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL

DOCENTE: LIC. MARIA JOSE RAMIREZ REYES

TRABAJO: PROYECTO EMPRESARIAL

TUXTLA GTZ. CHIAPAS 21/05/2024

EMPRESA “SABOR SABORIN” BOLIS Y CHOCOBANANAS

Los bolis y las chocobananas son dos golosinas heladas clásicas que disfrutan personas de todas las edades, especialmente durante los climas cálidos. Iniciar un negocio que las venda puede ser una oportunidad rentable y gratificante, especialmente si se enfoca en productos de alta calidad, sabores innovadores y una excelente atención al cliente.

ANALISIS

PUBLICO OBJETIVO: Identificar a los clientes potenciales, considerando

- **Edad:** Público en general (En especial a personas de 5 – 30 años)
- **Genero:** Masculino y Femenino
- **Ubicación:** Zonas escolares y parques recreativos
- **Ingresos:** Clase media
- **Intereses:** Media

COMPETENCIA: Analizar los competidores directos e indirectos, sus productos, precios, estrategias de marketing y posicionamiento en el mercado.

TENDENCIAS: Identificar las tendencias del mercado en cuanto a sabores, presentaciones, preferencia de los consumidores y canales de distribución.

PRODUCTOS

VARIEDAD: Ofrecer una amplia variedad de chocobananas y bolis con diferentes sabores, coberturas, rellenos y presentaciones para satisfacer las preferencias de los consumidores.

CALIDAD: Utilizar ingredientes frescos y de alta calidad para garantizar un sabor delicioso y una experiencia agradable al consumidor.

INNOVACION: Desarrollar constantemente nuevos productos y sabores para mantener el interés de los consumidores y diferenciarse de la competencia.

ESTRATEGIA DE MARKETING

Desarrollar una estrategia de marketing que incluya publicidad, promoción en redes sociales, relaciones públicas y participación en eventos. De esta manera, se pretende crear una marca fuerte y memorable que diferencie a la empresa de la competencia y atraiga a los consumidores. Teniendo en cuenta siempre brindar una excelente atención al cliente para generar satisfacción, fidelización y recomendaciones positivas.

ESTRATEGIA FINANCIERA

Una sólida estrategia financiera es esencial para garantizar la viabilidad del negocio. Calcula cuidadosamente los costos de producción, ingredientes, mano de obra y otros gastos para establecer precios competitivos que generen un margen de ganancia adecuado.

COSTOS DE MATERIALES

BOLIS:

- **LECHE-** \$40.00 / 3 LT
- **AZUCAR-** \$25.00 / KG
- **ESENCIA-** \$32.00 / 250 ML
- **CHOCOMILK-** \$38.00 / 357 GR
- **AGUA -** \$20.00
- **BOLSAS-** \$35.00 / ½ KG

CHOCOBANANA:

- **GUINEO-** \$30.00 / 2 KG
- **PALITOS-** \$16.00 / BOLSA
- **CHISPITAS-** \$20.00 / BOLSA
- **CHOCOLATE-** \$128.00 / BOTE

