



**Universidad del
sureste**



Campus: Berriozábal

“Simulación de empresa social o ambiental”

**Medicina veterinaria y zootecnia
9no cuatrimestre
3er cuatrimestre**

TALLER DEL EMPRENDEDOR Y ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES

Docente: Brian Edgar Dominguez Gonzalez

Alumnos: Yuliana Aremy Morales López

Jennifer Gonzalez Ramos

Karla Mariana Aguilar Díaz

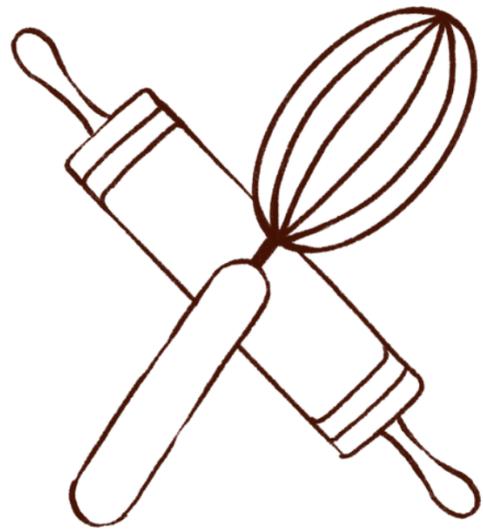
23 de Mayo del 2025



Simulación de empresa social o ambiental

Logotipo:



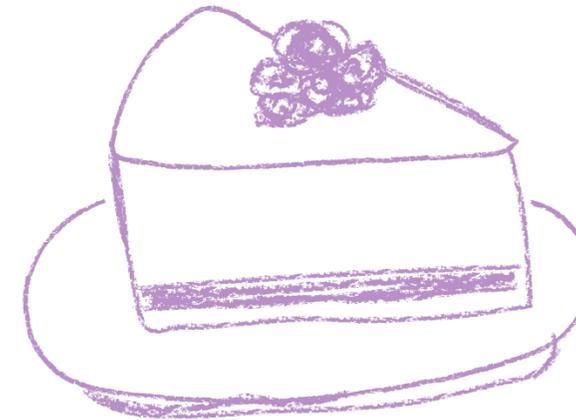


Logotipo

descripción:

- El árbol representa lo natural, lo hecho desde cero y la tradición familiar (de ahí el nombre Dulce Raíz).
- Los colores evocan dulzura, delicadeza y calidez.
- El estilo artesanal proyecta cercanía, confianza y un enfoque en lo hecho a mano.

Propuesta de valor



“En Dulce Raíz horneamos recuerdos: repostería artesanal con ingredientes naturales, recetas heredadas y amor en cada bocado.”

¿Por qué esta propuesta?:

- Destaca lo emocional (conectar con recuerdos y familia), lo que fideliza a los clientes.
- Pone en valor el origen casero y natural, frente a productos industrializados.
- Responde a una demanda actual: productos más auténticos, menos procesados, y con una historia detrás.

Valor agregado

- Recetas personalizadas según el gusto del cliente (menos azúcar, sin gluten, sabores especiales).
- Packaging ecológico y reutilizable (cajas de cartón reciclado con cintas de tela).
- Servicio de “cuenta tu historia”: el cliente puede encargarse de postres con una historia escrita, ideal para regalos sentimentales.

¿Por qué este valor agregado?:

- La personalización crea una experiencia única y memorable.
- Lo ecológico atrae a consumidores conscientes.
- La idea de los postres con historia agrega un componente emocional que no ofrecen otras reposterías.



PUBLICIDAD Y CONTENIDO

- Publicaciones sobre:
 - Ingredientes naturales y de dónde provienen.
 - “Dulce del mes” con historia detrás.
 - Talleres de decoración o repostería para niños y adultos.

Identidad Visual y Presencia Digital

- Instagram como canal principal: fotos cuidadas, procesos de horneado, historias de clientes.

ESTRATEGIAS DE LANZAMIENTO

- Evento de apertura con degustación gratuita en una feria local.
- Promoción “trae tu receta de la abuela y la hacemos realidad”

plan de marketing

COLABORACIONES

- Alianzas con cafeterías locales para vender postres.
- Influencers locales (foodies) para mostrar el proceso y resultado.

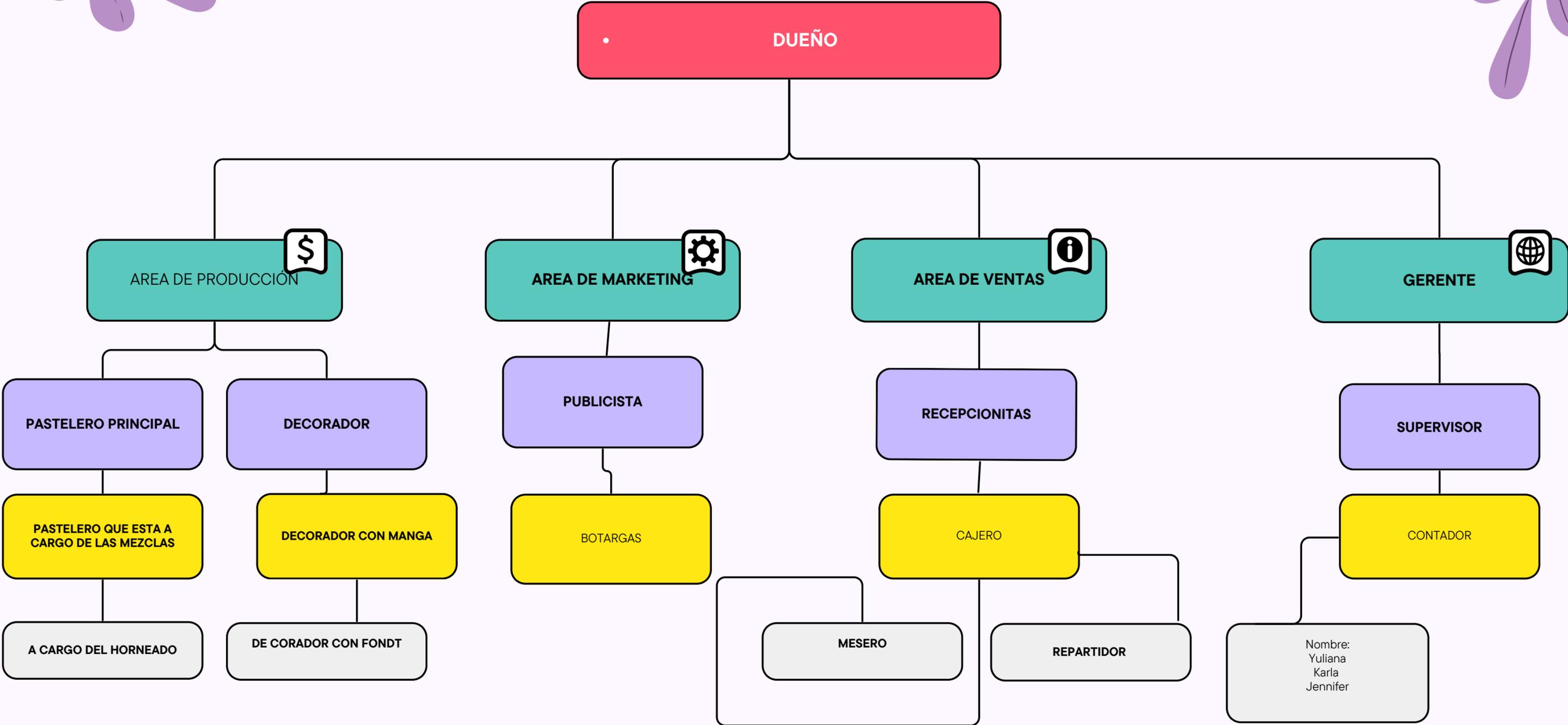




División del trabajo

01. Dueño / Jefe
 02. Gerente
 03. Contador
 04. Repostera
 05. Recepcionista
 06. Cajera
 07. Marketing
 08. Mesero
 09. Supervisor
- 

Organigrama

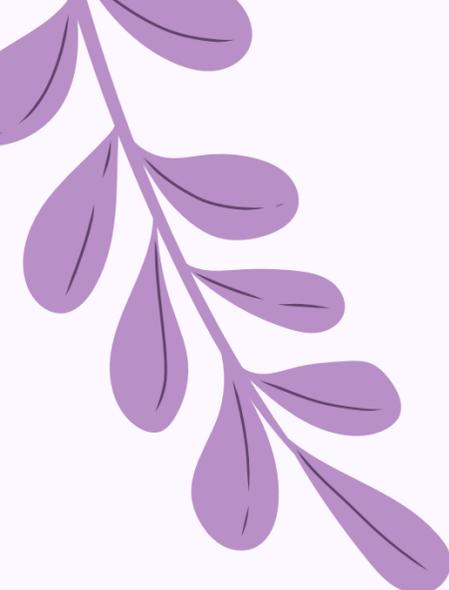


Coordinación

Esto es depende de cada area, por ejemplo la recepcionista trabaja junto con el mesero para pedir las ordenes y que esos pedidos lleguen hasta el que hace los productos en este caso la repostera, o como el supervisor con el gerente, en comunicación todos deben de estar para que el negoció pueda salir a flote y sea rentable, esto nos servira que todo pueda estar en total control.

Formalizacion

Siempre se debe exigir reglas por las cuales seguir, politicas y procedimientos, uno de ellos esta en la higiene y la salud e seguridad, higiene personal, limpieza y desinfección, control de temperatura para los productos, lugar de almacenamiento de los ingredientes, prevención de accidentes, productos de calidad, etiquetado correcto, control de calidad durante la producción, control de inventario.



Centralización o Descentralización

Esta empresa tendrá un modelo de centralización de un solo jefe el que tomara la decisiones adecuada para el sostenimiento de la empresa, que busca como objetivo expandernos a más lugares y que seamos reconocidos en el mercado de ventas a un nivel mayoritario.

Desafíos que podría presentarla la organización

Uno de los desafíos que podemos presentar es no ser reconocidos como empresa, y lo podemos enfrentar con la publicidad que se dará y tener productos de buena calidad, que podamos expandirlos a más lugares ya que ese es nuestro objetivo y esto podemos enfrentarlo, con analizar nuestras fortalezas, debilidades y amenazas tanto internas como externas y así ver que obstáculos tenemos en la empresa y que no, nos dejara avanzar e investigar al tipo de público al que tendremos que llegar, y otros de los desafíos puede llegar a ser la competencia en el mercado, esto lo podemos enfrentar con innovación de los productos, Marketing digital y flexibilidad en nuestros productos.

