

# Mi Universidad

*Presentado por: Yadira Ramírez*

*Sofía Guillén*

*Karla Pinto*

*Ángel Ojeda*

*Alexa Coutiño*

*Nombre del tema: “Empresa KasyFit”*

*Parcial: III*

*Nombre de la Materia: Taller del emprendedor*

*Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Díaz*

The logo features the word "Kasy" in a red, cursive script, followed by "Fit" in a blue, cursive script. A silver fork is positioned at the top of the letter 'y' in "Kasy", with its tines pointing upwards and its handle extending to the right. The entire logo is set against a light gray background.

Kasy Fit

postres que cuidan de ti...

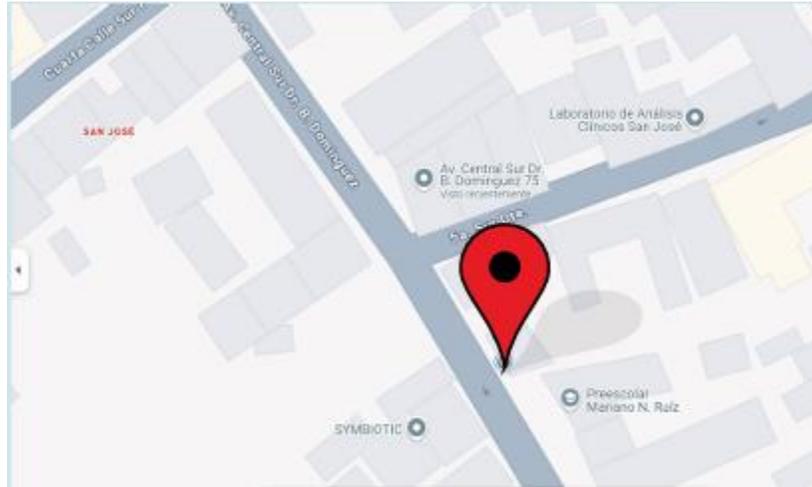
## **¿De dónde nace?**

Este proyecto nace de cada uno de los integrantes de este equipo, teniendo como objetivo buscar postres que tengan accesibilidad suficiente para todas las personas que buscan algo saludable, estos postres están indicados para aquellas personas que buscan una colación fácil, rica y sana, cada uno de los pasteles están elaborados con ingredientes que son ricos en muchas vitaminas, minerales, macronutrientes principalmente como lo es proteínas, lípidos, carbohidratos, hierro, vitamina A, vitamina B12, entre otras más, buscamos que estos postres sean completos en todos los sentidos y tratar de tener un balance/equilibrio con cada uno de los ingredientes, además de que el sabor que se obtiene de estos postres son muy ricos.

Buscamos una opción de postres que fuera accesible para obtener todos los ingredientes para preparar los postres, elegimos que fuera una opción diferente ya que como tal no usamos lo “normal” para preparar postres, ya que usamos verduras como el ingrediente principal como lo fue la Zanahoria y el Betabel, en el caso del betabel, no es común crear postres con esta verdura como lo es con la zanahoria, ya que es más común usar la zanahoria para pasteles, tartas, pay, entre otras; a diferencia del betabel, por los colores decidimos que fuera un pastel tipo “red velvet”, además de que es un sabor único y diferente que no se encuentra en cualquier lugar, seguirá siendo nutritivo, también usamos como uno de los principales ingredientes la avena, en lugar de usar la harina común para crear postres.

## Ubicación

KasyFit, se encuentra ubicado en la AV. Central Sur Dr. B. Domínguez 42, a un costado del preescolar Mariano N. Ruiz.



Para más información de nuestros productos puedes acceder a nuestra página de Instagram.



@KASY.FIT

## **Visión y misión**

### **Visión**

Ser la marca número 1 a nivel nacional, con preparaciones innovadoras expandiendo nuestro mercado. Con el objetivo de que cada bocado de nuestros postres sean los mejores y de excelente calidad. Para que sean la mejor opción para convertir un mal día en uno increíble.

Inspiran a las personas a llevar una vida más sana y enseñarles que muchas recetas las pueden adaptar a un estilo sano y divertido.

### **Misión**

Proporcionar a las personas una opción de postre de buena calidad nutricional, agradable con el paladar y en porciones adecuadas para la salud.

Comprometidos con mejorar la calidad alimenticia por medio de alimentos que se consumen frecuentemente y que son de preferencia.

## Valores

- 1.- Calidad artesanal: Uso de ingredientes frescos y de buena calidad
- 2.- Pasión: Amar lo que hacemos y tener el compromiso de buscar lo que mejor se adapta para lograr la convicción
- 3.- Innovación: Tener nuevos sabores y consistencias para ofrecer contenido visual agradable y amigable
- 4.- Empatía: Escuchar, conectar y satisfacer las necesidades y peticiones del cliente
- 5.- Responsabilidad: Inocuidad del entorno y prácticas adecuadas para la satisfacción de los clientes y para el cuidado del medio ambiente
- 6.- Autenticidad: Respetamos nuestras ideas iniciales con el único objetivo de mejorarlas
- 7.-Entusiasmo: Compromiso con siempre tener un buen gesto y amabilidad ante cualquier petición y situación que se presente

## **Justificación**

En nuestra ciudad, existen numerosos establecimientos de postres y alimentos dulces... Pero algunos gustosos por cuidarse y tener una vida más saludable en ocasiones se limitan a comer este tipo de postres porque se salen de la calidad de alimentos que desean. Por esto y por normalizar el hábito de que comer sano no se trata de comer insípido, se creó Kasyfit, la cual ofrece deliciosos postres elaborados con alimentos de calidad y equilibrados en cuanto contenido energético, azúcares, sodio, grasas, etc. Ideal para todos aquellos que quieren darse un gusto delicioso sin perder de vista sus objetivos. Kasyfit va desde tener una página social para brindar información nutricional tips, recetas etc., hasta cambiar completamente los ingredientes convencionales, para lograr un sabor delicioso pero saludable.

# FODA

## Fortalezas

Empresa anteriormente conocida (con pruebas y presentación de la marca)-  
Precios accesibles y productos de calidad.

Punto de venta estratégico (accesible para la llegada de moto servicios y calle transitada).

Presentación de productos nuevos y juegos de sabores.

Buena organización en cuanto a los integrantes de la empresa.

Equipo de trabajo conocedor del tema nutrición.

## Oportunidades

Cada vez que las personas busquen opciones deliciosas y saludables.

El cuidado físico y nutricional ha cobrado más importancia en los últimos años.

Buena opción para procesos psicológicos.

En la zona no hay muchos establecimientos en las que se encuentren este tipo de postres.

Kasyfit tiene la facilidad de ser socialmente responsable, por sus detalles únicos en cuanto a sus entregas.

Kasyfit cuenta con la facilidad de asociarse con programas deportivos y escolares -Contactos de calidad para la buena digitalización.

## Debilidades

Competencia con establecimientos de repostería tradicional.

Mayor inversión del tiempo de producción, al ser alimentos sin conservadores artificiales.

Espacio pequeño para la producción.

Logística de las entregas a domicilio-Mayor desgaste en fechas especiales.

## Amenazas

Aumento del costo de los ingredientes.

Crisis económica (por considerar los postres como un lujo).

Desinformación de la empresa (la clientela puede llegar a creer que los costos son elevados por ser productos fit).

Costos elevados de los medios de transporte para las entregas a domicilio.

Imitación rápida por la competencia-Mala crítica por la competen.

## **Objetivos**

### **Corto**

- Tener una clientela más fluida
- Contar con un establecimiento formal y equipado
- Tener una estrategia de negocios funcional y formal
- Tener el conocimiento final de ganancias
- Participación en un bazar
- Tener un mejor manejo de las recetas
- Tener un uniforme para el personal

### **Mediano**

- Integrar más opciones de postres y alimentos en el menú
- Tener cursos acerca de información nutricional
- Contar con dinámicas de cercanía con los clientes
- Tener un espacio ameno; con espacios modernos

### **Largo**

- Tener un establecimiento fuera de la ciudad
- Contar con productos únicos como; granola, miel, yogurt, té, mermeladas y salsas (para su comercio y propia aplicación)
- Tener un servicio a domicilio propio

## Segmento del mercado

En el corto plazo del segmento del mercado elegido es de Comitán de Domínguez, Chiapas con un total de 166, 178 habitantes, cuya edad fluctúa entre 15 y 55 años; de los cuales; 29.12 % son hombres y 33.17% son mujeres.

## Características del segmento del mercado

- Actualmente hay más personas interesadas por un estilo de vida saludable
- Este sector de la población está en busca de opciones de productos saludables
- Prefieren encontrar un sabor similar a sus postres favoritos
- Encuentran productos de calidad por precios accesibles
- El lugar de ventas se encuentra en un lugar de fácil llegada y accesibilidad
- No se encuentran restricciones en la mayoría de los productos

## Consumo mensual aparente

-1 vez por semana	376	4	1504
-2 veces por semana	170	8	1360
-1 vez al mes	1530	1	1530
-Ocasionalmente	101,400	-	101,400
	103,476		105,794

## **Encuesta**

1. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un postre saludable?
2. ¿Dentro de que rango de edad te encuentras?
3. ¿Qué sabores de postres prefieres?
4. ¿Qué sabor prefieres?
5. ¿Cuántas veces a la semana consumes postres?
6. ¿Qué tipo de postres saludables prefieres?
7. ¿Cómo supiste de nuestro negocio?
8. ¿Por qué eliges postres saludables, en lugar que tradicionales?
9. ¿Qué tan importante es para ti la información nutricional en el empaque o menú?
10. ¿Prefieres comprar postres para?

# Respuestas con gráficas

## Respuestas

1. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un	2. ¿Dentro de que rango de edad te encuentras	3. ¿Qué sabores de postres prefieres?
\$80 - \$100	10 - 20 años	Vainilla
\$80 - \$100	10 - 20 años	Chocolate
\$60 - \$70	20 - 30 años	Chocolate
\$40 - \$50	10 - 20 años	Vainilla
\$60 - \$70	20 - 30 años	Chocolate
\$60 - \$70	20 - 30 años	Vainilla
\$60 - \$70	10 - 20 años	Vainilla
\$60 - \$70	20 - 30 años	Chocolate
\$40 - \$50	10 - 20 años	Chocolate
\$60 - \$70	20 - 30 años	Chocolate
\$60 - \$70	20 - 30 años	Chocolate
\$60 - \$70	30 - 40 años	Vainilla
\$60 - \$70	20 - 30 años	Chocolate
\$60 - \$70	20 - 30 años	Vainilla

4. ¿Qué sabor prefieres?	5. ¿Cuántas veces a la semana consumes postres?	6. ¿Qué tipo de postres prefieres?
Dulce	1 vez por semana	Altos en proteína
Dulce	2 - 3 veces por semana	Sin azúcar
Dulce	2 - 3 veces por semana	Sin azúcar
Dulce	1 vez por semana	Sin azúcar
Dulce	1 vez por semana	Altos en proteína
Dulce	1 vez por semana	Sin azúcar
Salado	2 - 3 veces por semana	Sin azúcar
Dulce	1 vez por semana	Sin gluten
Dulce	1 vez por semana	Altos en proteína
Dulce	1 vez por semana	Altos en proteína
Dulce	2 - 3 veces por semana	Sin azúcar
Dulce	1 vez por semana	Altos en proteína
Dulce	2 - 3 veces por semana	Altos en proteína
Dulce	1 vez por semana	Sin azúcar

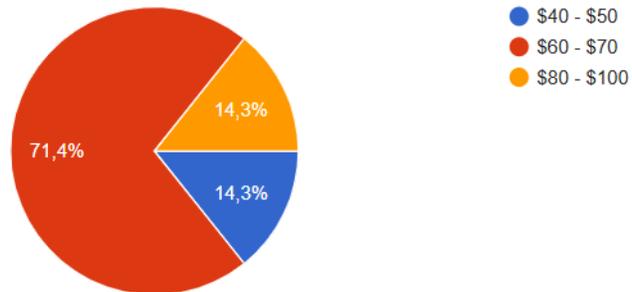
7. ¿Cómo supiste de nuestro negocio? ▾	8. ¿Por qué eliges postres saludables, en lugar de? ▾
Recomendaciones	Por salud
Redes sociales	Por salud
Recomendaciones	Por salud
Recomendaciones	Por salud
Recomendaciones	Por salud
Redes sociales	Dieta específica
Redes sociales	Por salud
Recomendaciones	Por salud
Recomendaciones	Por salud
Redes sociales	Dieta específica
Redes sociales	Por salud
Redes sociales	Dieta específica
Redes sociales	Dieta específica
Recomendaciones	Dieta específica

9. ¿Qué tan importante es para ti la información? ▾	10. ¿Prefieres comprar postres para? ▾
Muy importante	Llevar
Muy importante	Comer en el local
Algo importante	Llevar
Muy importante	A domicilio
Muy importante	Llevar
Muy importante	Llevar
Muy importante	Llevar
Algo importante	Comer en el local
Poco importante	Llevar
Algo importante	Llevar
Algo importante	Llevar
Muy importante	Comer en el local
Muy importante	Comer en el local
Muy importante	Llevar

# Gráficas

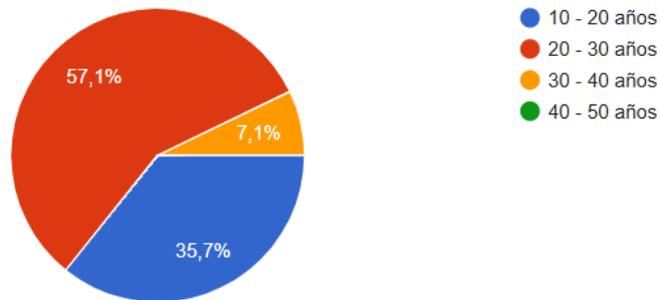
1. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un postre saludable?

14 respuestas



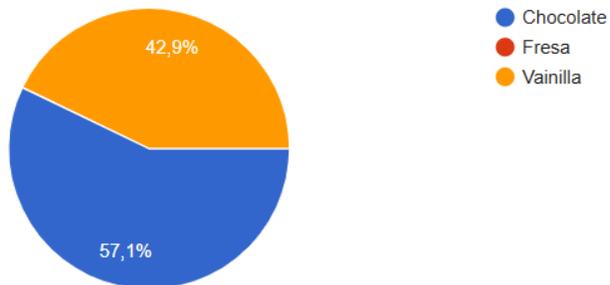
2. ¿Dentro de que rango de edad te encuentras?

14 respuestas



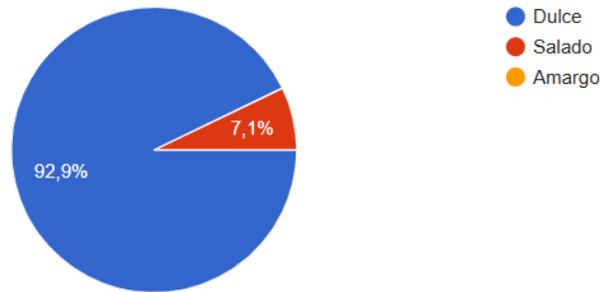
3. ¿Qué sabores de postres prefieres?

14 respuestas



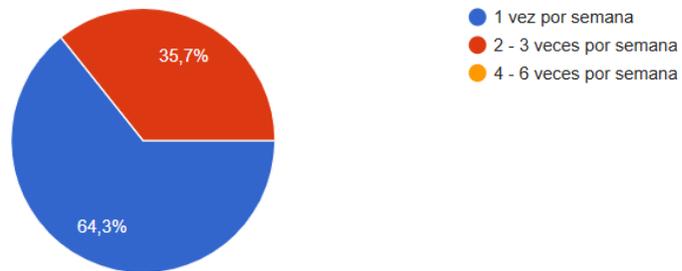
#### 4. ¿Qué sabor prefieres?

14 respuestas



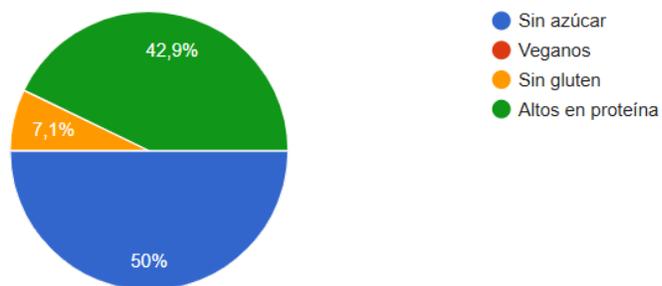
#### 5. ¿Cuántas veces a la semana consumes postres?

14 respuestas



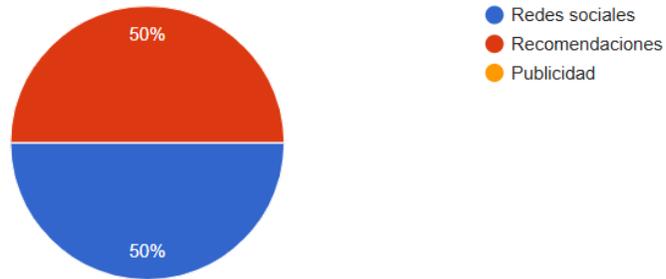
#### 6. ¿Qué tipo de postres saludables prefieres?

14 respuestas



### 7. ¿Cómo supiste de nuestro negocio?

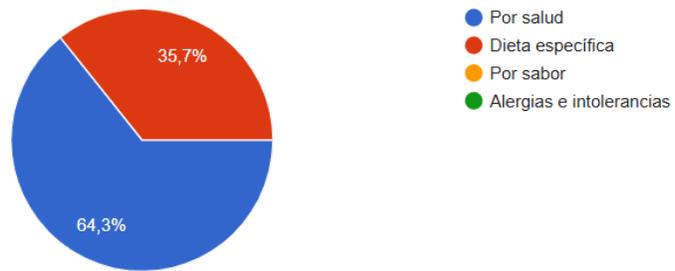
14 respuestas



### 8. ¿Por qué eliges postres saludables, en lugar que tradicionales?

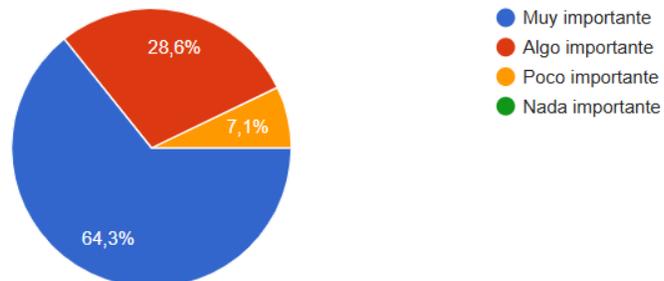


14 respuestas



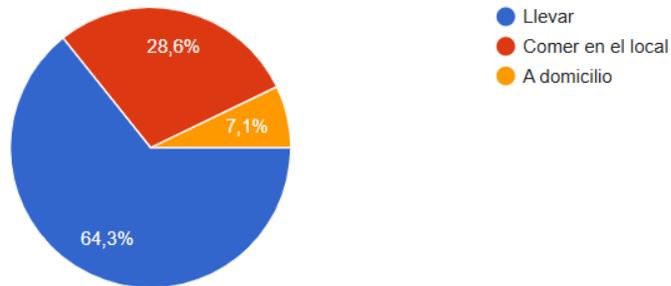
### 9. ¿Qué tan importante es para ti la información nutricional en el empaque o menú?

14 respuestas



## 10. ¿Prefieres comprar postres para?

14 respuestas

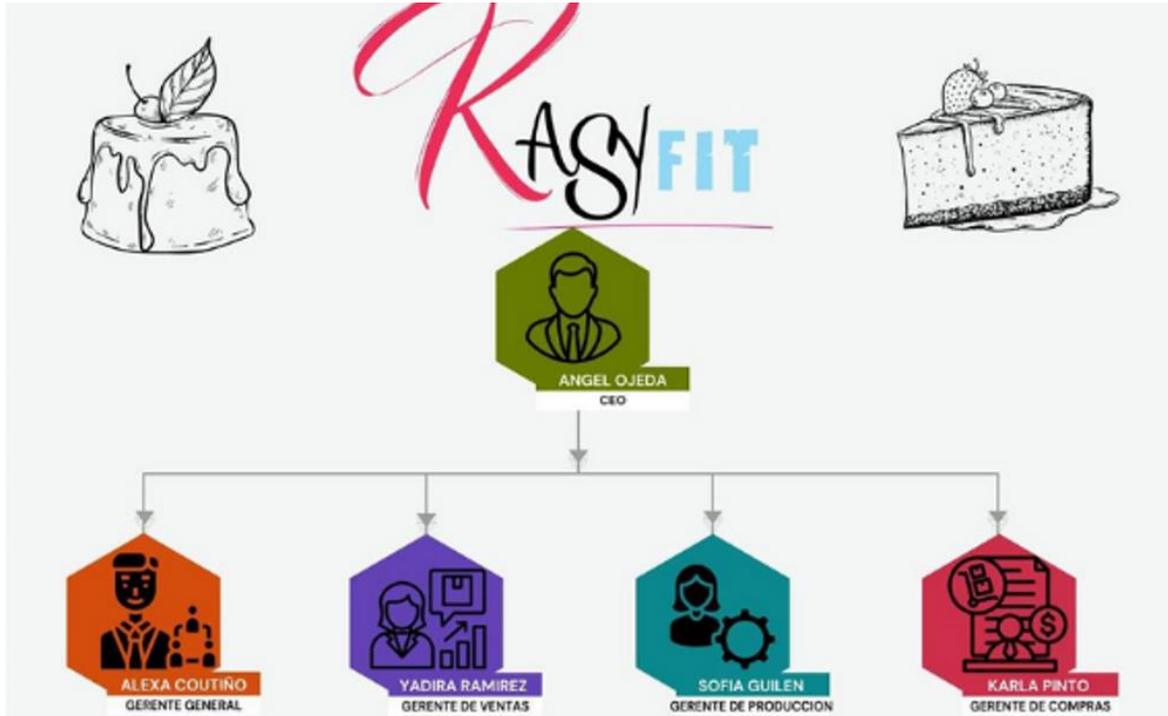


## Conclusiones

De acuerdo a las encuestas aplicadas podemos percatarnos de que más del 70% de las personas encuestadas están dispuestos a pagar entre 60 y 70 pesos lo cuál sigue siendo un precio accesible para el mercado, de igual manera nos percatamos que el rango de edad de las personas que buscan un postre saludable es de 20 a 30 años lo cual nos indica un grupo de personas bastante joven. Las encuestas nos arrojan que las personas prefieren un postre alto en proteínas y que el sabor sea chocolate, de igual manera que el consumo no suele ser tan frecuente y que si se busca una opción de postre saludable es por salud. El manejo de la presentación es de suma importancia y la mayoría prefiere un consumo fuera del establecimiento.

Gracias a estas encuestas y sus gráficas correspondientes, nos podemos percatar de algunas mejoras y de las preferencias de los consumidores con productos como los que Kasyfit ofrece. Partiendo de eso y brindar un excelente servicio.

## Organigrama



## Responsabilidades

CEO (Ángel Ojeda): Se encarga de toda la logística, organización y órdenes hacia cada gerente.

Gerente general (Alexa Coutiño): Se encarga de la supervisión, administración y control de la producción, desde su realización, hasta su distribución.

Gerente de ventas (Yadira Ramírez): Se encarga de supervisar y organizar las entradas y salidas de capital.

Gerente de producción (Sofía Guillén): Se encarga de supervisar todo el trabajo y manejo de la materia prima para su correcta manipulación y realización.

Gerente de compras (Karla Pinto): Se encarga de comprar toda la materia prima que será necesaria y llevar un control del capital asignado.

## **Bibliografía**

Antología UDS. Taller del emprendedor. UNIDAD III