



**PASIÓN POR EDUCAR**

**Nombre de los integrantes:**

- **Yuleni Antonia Morales Aguilar**
- **Yazmin Lucero Gutiérrez Sánchez**
- **Hugo Mora Cano**
- **Luis Darinel Ozuna Cinco**

**Nombre del profesor: Sissi Alexandra Yanes Pinto**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Nombre del trabajo: Proyecto “Postreria Sueños Dulces”**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9°**

# Índice

Identificación del mercado.....	1
Cliente ideal.....	1
Objetivo SMART.....	1
Descripción de la idea de negocio.....	2
Productos principales.....	2
Misión.....	2
Visión.....	2
Valores.....	2
Competencia directa.....	2
Competencia indirecta.....	2
Diferenciación de nuestra postretería.....	2
Comportamiento del consumidor.....	3
Tendencias actuales del mercado.....	3
Recursos físicos y humanos.....	3
Estimación general de costos.....	4
Diagrama de flujo.....	4
Elementos de las 4 P's.....	5
Conclusión.....	5



# “POSTRERIA SUEÑOS DULCES”

## ➤ **Identificación de mercado**

Está dirigida a un segmento de mercado de nivel socioeconómico medio, medio alto, y alto que busca productos de productos de postrería fina y postres artesanales de alta calidad, preparados con ingredientes frescos y presentados de forma atractiva para eventos o venta directa. Este mercado valora el sabor la experiencia, la presentación y en muchos casos la posibilidad de compartir los postres en redes sociales.

Nos encontramos ubicados en zona urbana Comitán de Domínguez Chiapas con alta afluencia de personas jóvenes y familias, cerca de oficinas, centros escolares y zonas comerciales, lo que permite captar un mercado amplio y diverso.

## ➤ **Cliente ideal**

Edad

Jóvenes de 18-30 años

Adultos 31-50 años

Nivel socioeconómico: medio, medio alto, alto

Estilo de vida: personas interesadas en descubrir nuevos sabores, texturas y presentaciones, familias que busquen compartir momentos y disfrutar de postres en un medio ambiente cómodo.

## ➤ **Objetivo SMART**

Incrementar ventas en un 20% durante los primeros 6 meses mediante estrategias de promoción en redes sociales y alianzas con redes sociales, como instagram, Facebook y YouTube que sea atractivo a las nuevas generaciones o al mercado al que estamos enfocado a través de videos post en estas diversas redes sociales y dinámicas, esto para enfocar las ventas como el motor principal de negocio.

Otro de nuestros objetivos es nuestro posicionamiento en redes sociales, lograr alcanzar un mínimo de 5mil seguidores activos en el primer año usando lo ya mencionado que es el contenido atractivo, esto con el fin que en 12 meses nuestras redes sociales sean clave para atraer al mercado joven.

Nuestro último objetivo es aumentar el porcentaje de nuestros clientes recurrentes que al menos el 40% de los clientes seas recurrentes al finalizar el primer año, esto con un programa de lealtad y promociones, esto garantizando ventas sostenibles, todo este objetivo abarcaría un periodo de 12 meses.

➤ **Descripción de la idea de negocio**

“Dulce encanto” es un negocio dedicado a la elaboración y venta de postres artesanales, con un enfoque de calidad, creatividad e innovación para venta inmediata o venta en fiestas o eventos, con opciones amplias como postres veganos, sin gluten o sin azúcar, respondiendo a las tendencias y necesidades del mercado actual, también desempeñándose en temáticas de dibujos animados o postres de otros países de acuerdo al evento u ocasión.

➤ **Productos principales**

- Pasteles, Pays, galletas, brownies, vasitos de postre ( musse, tiramisú)
- Postres de temporada y personalizada
- Servicios adicionales
- Postres para eventos
- Entrega a domicilio

➤ **Misión**

Brindar momentos de felicidad y placer a través de postres artesanales de alta calidad, elaborados con pasión y creatividad.

➤ **Visión**

Ser una pastelería reconocida por la innovación, el sabor y la excelencia en el servicio, posicionándose como un referente en el mercado.

➤ **Valores**

Calidad, creatividad, compromiso, honestidad y pasión por el detalle.

➤ **Competencia directa.**

Postrería dulce y salado: un negocio local que ofrece postres tradicionales y opciones para eventos, con una fuerte presencia en ferias y celebraciones  
Sweet moments: una pastelería especializada en postres artesanales y personalizados para eventos y ventas en tienda.

➤ **Competencia indirecta.**

Supermercados (WalMart, Chedraui, Aurrera, soriana, sams) y tiendas de conveniencia: venden postres empaquetados y dulces listos para llevar.  
Cafeterías y panaderías: ofrecen postres como parte de su menú, aunque no se especializan en venta para eventos.

➤ **Diferenciación de nuestra pastelería.**

Productos únicos y personalizados, con recetas exclusivas y opciones para eventos especiales  
Atención personalizada y servicios de catering para eventos, diferenciándose por la calidad y creatividad en los postres.

➤ **Comportamiento del consumidor.**

Nuestro consumidor adquiere nuestros productos principalmente en fines de semana, días festivos y temporadas de celebraciones (cumpleaños, bodas, u otro tipo de evento) en horarios de almuerzo y tarde para endulzar su día, los adquieren en nuestra tienda física ubicada en el centro de Comitán, eventos , ferias o directamente con nuestros asistentes, son comprados para celebrar ocasiones especiales, como antojo personal, para complementar eventos sociales, bodas, cumpleaños o diversos tipos de eventos familiares o masivos.

➤ **Tendencias actuales del mercado.**

Compras en línea. A través de nuestras redes sociales (Facebook e instagram) o bien desde nuestra página en internet

Productos sostenibles y personalizados. La tendencia hacia productos ecológicos y sostenibles, usando ingredientes orgánicos y empaques biodegradables.

La personalización de postres, adaptándolos a gustos específicos, temáticas de eventos o necesidades dietéticas, para ofrecer una experiencia única y memorable.

➤ **Recursos físicos y humanos.**

**Recursos físicos**

- ❖ **Equipamiento de cocina:** horno, batidoras, amasadora, congelador, mesas, colador, etc.
- ❖ **Equipamiento de local:** Refrigeradores, exhibidores de postres, mesas, sillas, etc.
- ❖ **Utensilios y equipamientos:** mangas para decorar, utensilios de metal y maderera, moldes, tazas medidoras, pinceles de repostería, cortadores de galletas, etc.
- ❖ **Infraestructura:** Local físico, cocina

**Recursos humanos**

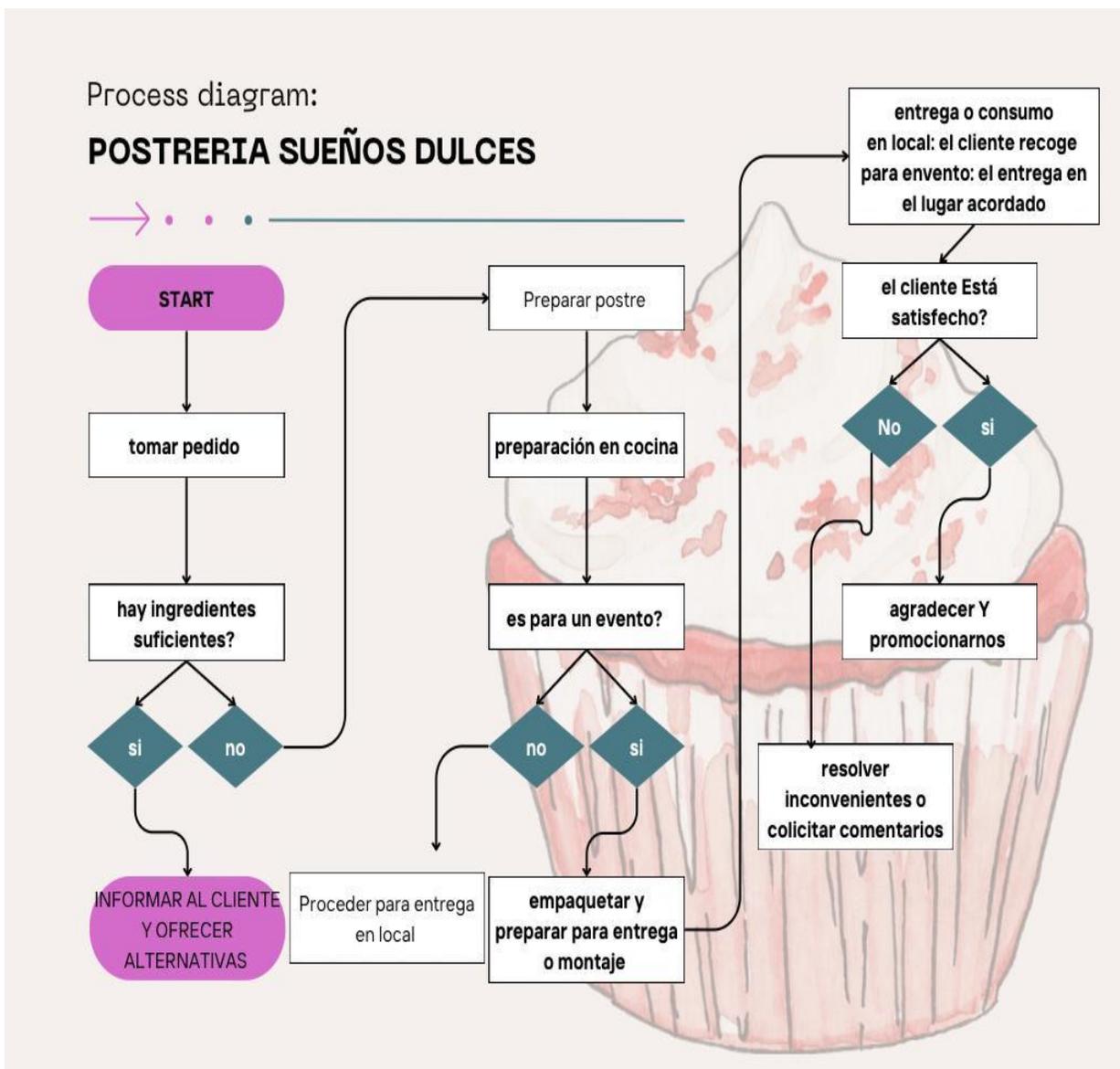
- ❖ Propietario
- ❖ Gerente
- ❖ Marketing
- ❖ Recursos humanos
- ❖ Pasteleros
- ❖ Ayudantes de cocina
- ❖ Personal de limpieza
- ❖ Personal de entrega de productos

➤ **Estimación general de costos**

Equipamiento de cocina	\$ 350,000
Equipamiento de local	\$200,000
Insumos iniciales	\$150,000
Material publicitario	\$80,000
Mano de obra mensual	\$220, 000

Total= \$ 1, 000,000

➤ **Diagrama de flujo**



➤ **Elementos de las 4 P's**

<b>Elemento</b>	<b>¿Qué ofreceremos?</b>	<b>Justificación:</b>
<b>Producto</b>	Postres variados (pasteles, tartas, cupcakes, helados, postres tradicionales), con opciones personalizados para eventos y venta en local.	Para atraer una variedad de clientes con gustos diferentes en postres.
<b>Precio</b>	Ofertas especiales para eventos, combos, y descuentos por volumen o fidelidad.	Atraer a clientes a través de descuentos y con un precio razonable
<b>Plaza (distribución)</b>	Entregas a domicilio, montaje en eventos, catering. Uso de plataformas digitales para pedidos y reservas y entrega en local.	Tener la variedad de entregas para todo aquel que guste un postre en el local con ambiente acogedor o sin la necesidad de salir o transportarse al local.
<b>Promoción</b>	Publicidad en redes sociales, promociones por apertura, descuentos en eventos, degustaciones, y alianzas con organizadores de eventos	Para llegar a un público joven o más variado.

➤ **Conclusión:**

El proyecto pastelería "Sueños Dulces" representa una propuesta sólida y creativa dentro del sector gastronómico, enfocada en la elaboración y venta de postres artesanales de alta calidad, con un enfoque en la personalización, la atención al cliente y las tendencias actuales del mercado.

A través de un análisis detallado del mercado, la identificación del cliente ideal, y la implementación de objetivos SMART, se ha planteado una estrategia clave para lograr el posicionamiento de la marca y su crecimiento sostenible.

Además, el recurso físico y humano adecuado, junto a una estimación de costos bien estructurada, muestra que el proyecto es viable tanto técnica como económicamente. En conjunto, Sueños Dulces no solo busca ofrecer postres, sino crear experiencias memorables para sus clientes, posicionándose como una opción destacada para el mercado local y con potencial de expansión al futuro.