

Brief
Hielo "EL PINGUINO"

Andrea Mejía Acosta
Isabela Montoya Velásquez
Estefanía Osorio Mejía

11A

Manuel J Betancur
San Antonio de Prado
Medellín
2020

Tabla de contenido

Antecedentes del proyecto	3
Productos del proyecto.....	3
Matriz DOFA	4
Análisis del mercado.....	4
Análisis del consumidor	5
Competencia directa e indirecta.....	6
Objetivos generales y específicos	6
Valores del proyecto.....	6

Hielo "EL PINGÜINO"

Antecedentes del proyecto

San Antonio de Prado es el corregimiento más poblado de Colombia y esto ha generado un crecimiento en el comercio sobre todo en el sector gastronómico. Debido a esto nace la necesidad de crear una unidad de negocio que se dedique a la fabricación y distribución de hielo ya que no hay un proveedor local y el que se distribuye en este momento no supe la necesidad de una manera regular o planeada y hay ocasiones que no prestan servicio.

Hielo "EL PINGÜINO", se dedicara a suplir la necesidad de la distribución de este producto a discotecas, restaurantes, licoreras entre otros. Se fabricara en diversos formatos desde los tradicionales (hielo en cubitos) hasta los más innovadores en formas más estéticas como (medio círculo, y bolita) que es más utilizado para cocteles y bebidas en general.

Productos del proyecto

Apoyándose en los conocimientos de la técnica, y los diseños aprendidos durante el tiempo de estudio, se busca captar la atención de aquellas personas que necesiten ayuda, haciendo más atractivo el proyecto y proporcionando reconocimiento en muchos medios. Con este fin, se han desarrollado los siguientes productos:

1. **Página Web:** En esta se evidencia información sobre Hielo "EL PINGÜINO", como y cuál es el proceso de fabricación y producción, el contacto del vendedor, etc.
2. **Animación:**
3. **Manual de identidad:** Hielo "EL PINGÜINO", en el logo de la empresa se encuentra un pingüino con montañas de hielo, los colores representativos son el azul claro y oscuro ya que estos representan el agua y el blanco por la nieve y lo frío
4. **Prototipo de la solución multimedia:**
5. **Storyboard:**
6. **Diseño de personajes:**
7. **Guion técnico y guion literario:**
 - **Cortometraje:**
 - **Brief:**

Matriz DOFA

Fortalezas

Cuenta con personal de total confianza y con experiencia, esta empresa tiene alianza con discotecas, bares y negocios de sus alrededores.

Tiempo de entrega no mayor a 15 minutos, gracias a esto disminuimos el riesgo a cambios químicos y microbiológicos.

Tiempo de entrega no mayor a 15 minutos, gracias a esto disminuimos el riesgo a cambios químicos y microbiológicos.

Oportunidades

Siendo uno de los pocos productores de hielo en esta zona, las personas y clientes pueden solicitar del producto, tener la oportunidad de darse a conocer y obtener más clientes, cuenta con el equipo de congelación indicado.

Debilidades

Falta de personal para distribuir el hielo fuera del corregimiento.

Amenazas

Al no haber un proveedor que atienda la demanda de este producto, hielo “EL PINGÜINO” ha sido la solución pero en pequeñas cantidades, lo cual ha sido uno de los inconvenientes para suplir a totalidad la necesidad de distribución del producto a todo el sector interesado.

Análisis del mercado

Nuestro análisis cuenta con algo conocido como las 5 p's del mercado que significan Producto, personas, precio, plaza y promoción. Definidas así:

Producto: Se fabrica en diversos formatos desde los tradicionales (hielo en cubitos) hasta los más innovadores en formas más estéticas como (medio círculo, y bolita), también tiene reconocimiento digital y presencial y contamos con la publicidad necesaria para dar a conocer más la empresa.

Persona: Las personas que laboran en esta empresa son personas de alta confianza y que cuentan con buena responsabilidad y disposición

Precio: Nuestro hielo viene en dos bolsas de tamaños diferentes y depende a esto varia su precio.

Tamaño y peso	Valor
Bolsa de 3 KL	3.000
Bolsa de 1KL	1.000

Si es para revender se llega a un acuerdo con el comprador.

En este momento tenemos los productos a \$ 3000 la bolsa de 3kg y a 2.800 para clientes que compran más de 15 bolsas semanales.

Plaza: Los canales de venta serian desde la casa (el lugar en donde es producido el hielo) y también contamos con la difusión por media de las redes sociales y publicidad.

Promoción:

Análisis del consumidor

Perfil demográfico: Establecer una página web, tener una buena atención y el cumplimiento al entregar el producto.

Perfil geográfico: Los consumidores se encuentran casi todos alrededor de San Antonio de Prado.

Perfil Pictográfico: Los consumidores suelen ser muy pasivos, respetuosos, agradecidos y siempre están complacidos con el servicio.

Consumidor final: Este sería el que compra un producto el cual conlleva el hielo.

Consumidor real: Es la persona que compra el producto para tenerlo en su negocio.

Consumidor potencial: Es la personal que compra el producto y también lo consume.

Competencia directa e indirecta

En la competencia directa están otras empresas de hielo que intenta comercializar su producto tales como: Súper hielo, Hielo Iglú, ICE POLAR, Hielo Cristal. En la competencia indirecta no tenemos.

Objetivos generales y específicos

Objetivo general

El objetivo principal de la empresa Hielo “EL PINGUINO”, es ofrecer un producto de alta calidad prestando un buen servicio obteniendo la satisfacción del cliente y de esta manera presentarse como una empresa altamente competitiva y rentable en el mercado de la producción de hielo.

Objetivos específicos

- Tiempo de entrega no mayor a 15 minutos, gracias a esto disminuimos el riesgo a cambios químicos y microbiológicos.
- Más que un producto es un servicio, nos preocupamos por acercarnos al cliente para ofrecerle siempre el mejor servicio.
- Aumentar el volumen de ventas.
- Establecer políticas competitivas dentro de la empresa que aseguren el éxito en todos los sentidos de la misma.
- Mantener y asegurar la calidad de los productos que suministra la empresa.

Valores del proyecto

- Trabajo en equipo: Colaboración constante con los demás.
- Honestidad: Manejo adecuado de los recursos y la información.
- Enfoque al Cliente: Asesorar correctamente al cliente para la satisfacción de sus necesidades y cumplimiento de los compromisos.
- Mejoramiento continuo: Compromiso permanente con la búsqueda de la excelencia.
- Compromiso: Al hacer la entrega de la venta.