Fruti Licuados

La vida es corta Cómete el postre primero



Los licuados son un tipo de bebida que bien se componen de 1 o mezcla de varias frutas o verduras, dependiendo del gusto de cada persona. Cada bebida es única y la gente los prepara con la finalidad de tener una dieta más sana y más nutritiva en su dia a dia. Estas bebidas también tienen la propiedad de reducir las calorías corporales, proporcionar energía y vitaminas al cuerpo humano. En la actualidad las poblacion que desea tomar una de estas bebidas bien las puede preparar en su casa o tiene la opción de comprarlas en algún negocio de su conveniencia. A continuación se presenta sobre que trata nuestro negocio de estas bebidas naturales así como sus pros y contras que el negocio tendrá. También se realizará el análisis respectivo de mercado, organigrama, FODA y modelo Canvas.

MISIÓN:

TROPI LICUADOS es una empresa dedicada a la elaboración de licuados naturales de calidad con variedad de frutas frescas con el propósito de satisfacer a nuestros Clientes que buscan salud y nutrición.

VISIÓN:

Aspiramos a ser la primera opción en alimentos saludables. Y llevar nuestro producto a nuevos mercados.

OBJETIVOS

Generales

- Ser una de las mejores empresas de licuados por destacarnos en la calidad de nuestros productos.
- Ofrecer un producto natural, fresco, personalizado y único que atraiga y satisfaga a los clientes.
- Ser destacados por la entrega puntual de los pedidos a domicilio y satisfacer la necesidad de nuestros clientes.

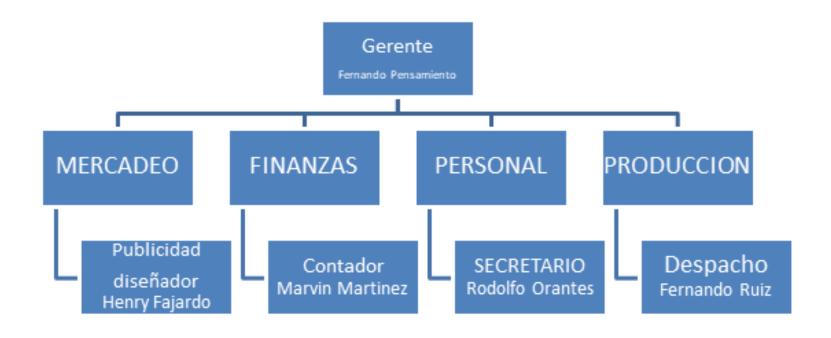
PROPUESTA

Venta de licuados **TROPI LICUADOS** es una empresa busca posicionarse como la primera que proporciona vitaminas, ingredientes y valores nutricionales que complementan su alimentación y que a la vez les garantice a sus clientes que sus productos son elaborados sin aditivos ni conservantes, entregando de esta manera todas las vitaminas y minerales de la fruta recién exprimida.

El producto principal son los licuados de frutas naturales preparados directamente en el momento de servirlos y personalizados según los distintos gustos y necesidades de los clientes. En este negocio el consumidor es el protagonista absoluto, ya que puede solicitar el licuado que más le guste. Además, tendrá la opción de consumir otros productos sanos integrales. Se ha seleccionado este mercado como una oportunidad de negocio ya que actualmente la sociedad sigue un estilo de vida activo y acelerado que muchas veces no le permite alimentarse sanamente y cumplir con los requerimientos nutricionales necesarios.

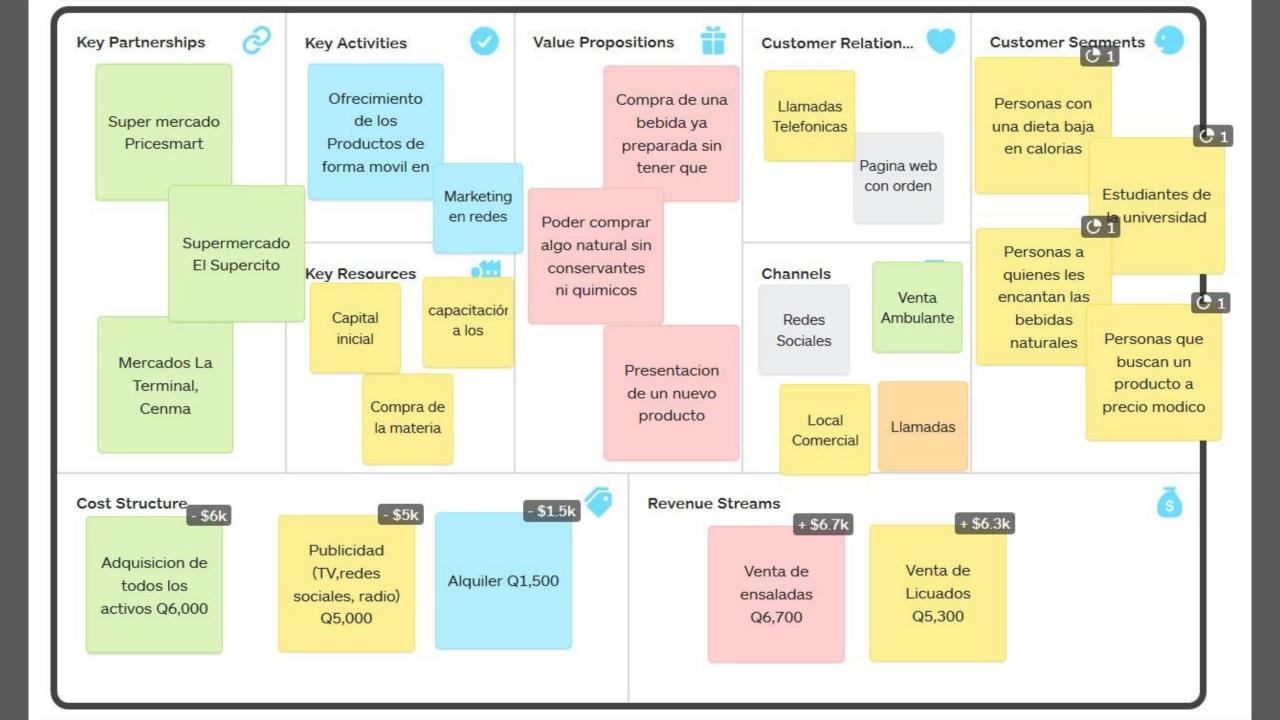
¿Por qué utilizamos ERP?

Porque manejamos la lógica, ventas, tecnología, distribucion, etc.



Organigrama

Modelo canvas



Fuerzas de porter

Intensidad de la rivalidad de competidores

- Existen dos empresas ambulantes que venden el mismo producto en la Universidad
- Existe un puesto fijo que vende el mismo producto

Amenaza de nuevos competidores

- Nueva empresa que vende el mismo producto cerca de nosotros.
- > Vendendores ambulantes de comida rápida

Amenaza de Productos Sustitutos

- Producto similar con precios mas elevados
- > Empresas locales con mismo producto a mismo precio

Poder de negociación con los clientes

- Los clientes prefieren el producto ya que les genera confianza en los ingredientes utilizados para elaborarlo (suavidad, higiene, etc) ya que la calidad de los componentes que utilizan otras empresas de licuados son continuamente cuestionados.
- Los clientes son el público en general, estos en individual no tienen poder contra la empresa "Fruti Licuados".

Poder de negociación de proveedores

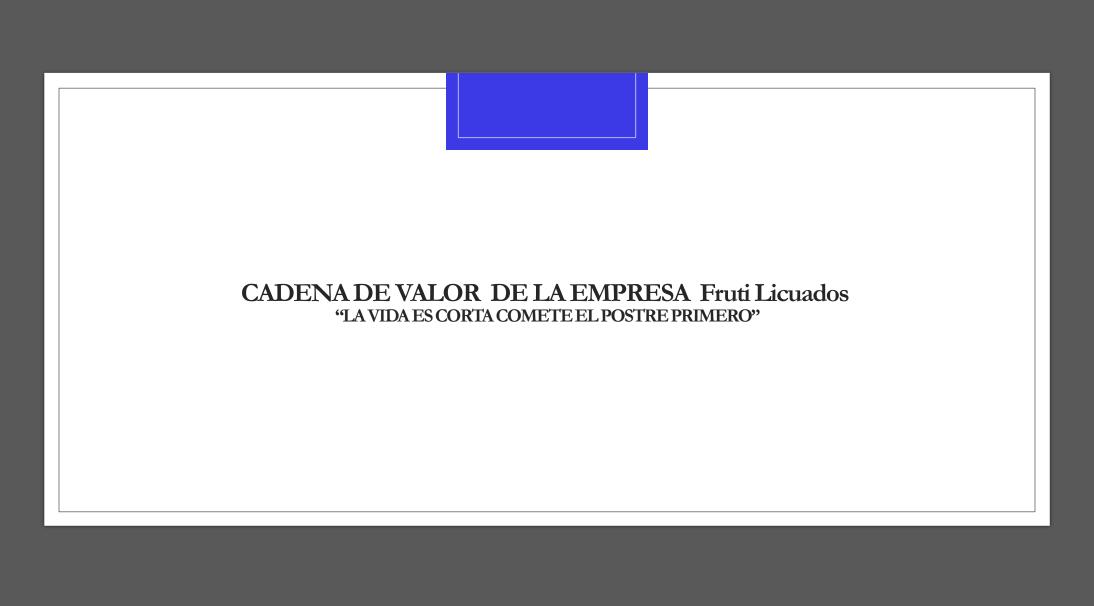
- Nosotros contamos con diferentes proveedores de pricemark ubicados en distintas localidades, pero preferimos el de majadas porque es el proveedor que está más cercano a nuestra ubicación.
- Competimos con otra empresa que vende el mismo producto que nosotros y esto afecta nuestro proveedor ya que si no cuenta con el producto nos vemos obligados a cambiar de proveedor (Pricemark San Cristobal).

Analisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES				
Idea de negocio innovadora	Desconocimiento del producto por parte de los consumidores				
Ser los primeros en ofrecer este producto en el mercado	Necesidad de capital para invertir				
Productos 100% confiables y personalizados	Insertar un concepto de negocio totalmente nuevo en el mercado				
Movilidad para llegar a mas personas	Pocos servicios ofrecidos				
Productos y servicios de calidad	El producto principal no es de primera necesidad.				
Precios competitivos					
Control de procesos para asegurar la calidad					

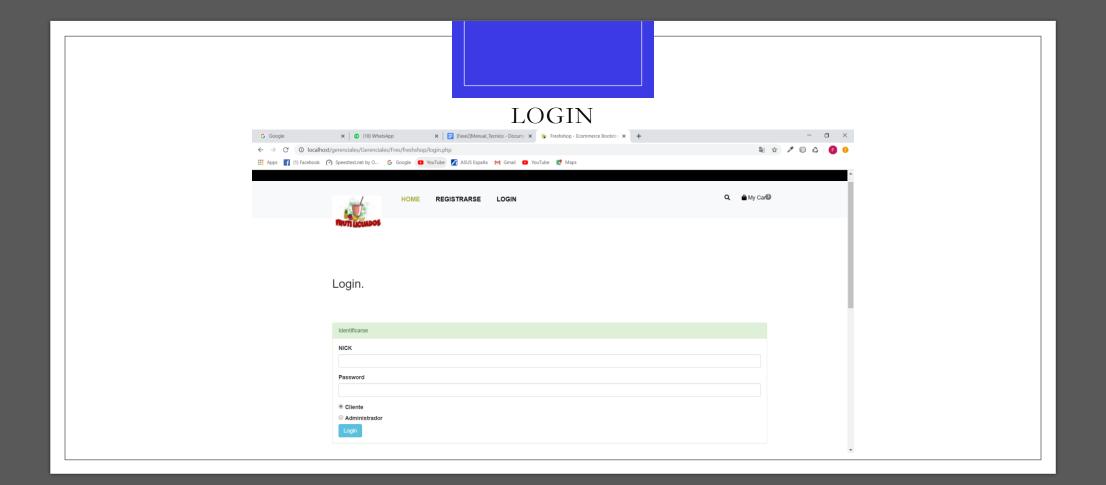
OPORTUNIDADES	AMENAZAS				
Tendencia hacia un publico joven	Existencia de competencia, es decir se sabe cómo reaccionara el mercado.				
Inexistencia de competencia directa	Ingreso de nuevos competidores				
Los ingredientes para crear las manzanas no son costosos.	Pérdida de poder adquisitivo de los consumidores, es decir lo que lleva a consumir productos de primera necesidad				
Aumento de la población	Elevada inflación				
Tiempos cortos para comer y regresar al trabajo u horario corrido, lo que aumenta la demanda de productos que se elaboren rápidamente y saludables	Continuo aumento de costos(salarios, materia prima, servicios, etc)				
Amplia cantidad de proveedores	Inestabilidad económica del país y crisis financiera mundial				
	Cambio constante en los gustos y exigencia de los consumidores				

	FORTALEZAS(F)	DEBILIDADES(D)		
OPORTUNIDADES(O)	ESTRATEGIAS FO: Utilizar las fortalezas para aprovechar las oportunidades.	ESTRATEGIAS DO: Superar las debilidades al aprovechar las oportunidades.		
AMENAZAS(A)	ESTRATEGIAS FA: Utilizar las fortalezas para evitar las amenazas	ESTRATEGIAS DA: Reducir al mínimo las debilidades y evitar las amenazas.		

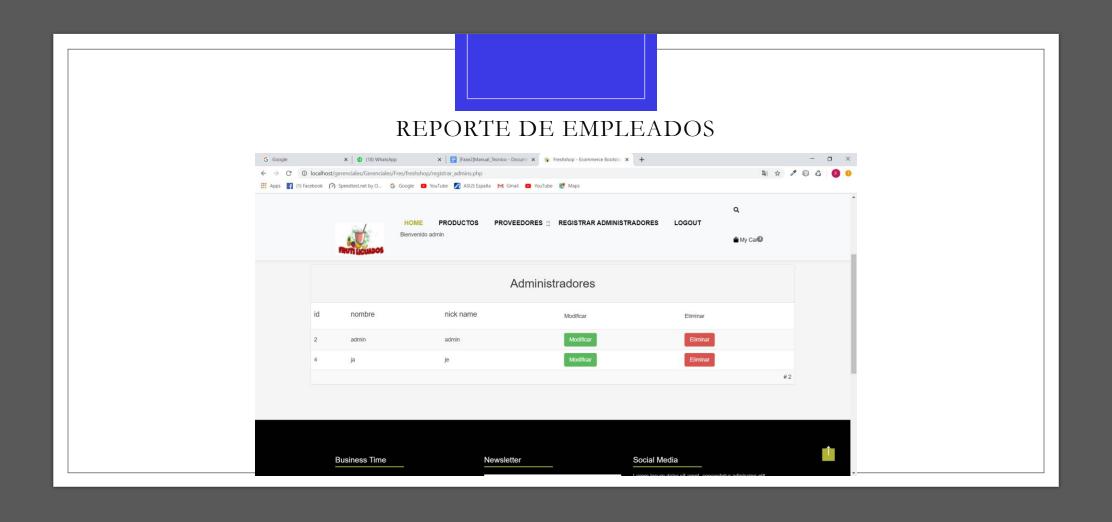


Infraestructura De la empresa	Administración, contabilidad, gastos generales						
Gestión de Recursos Humanos	Encargados de vender los productos, Encargado de la compra de los insumos(frutas)						
Desarrollo Tecnológico	Compra de Cajas de frutas		Servilletas y vasos	Teléfono (redes sociales, llamadas)			
Aprovisionamiento	Recepción de materia prima, almacén, control de inventario	Dividir en grupos para Venta de los licuados, buscar lugar para vender(usac)	Alancen de producto, clasificación de pedidos, distribución de pedidos.	Canales de distribución	Atención de reclamos, devolución		
	Lógica Interna	Operaciones	Lógica Externa	Marketing y Ventas	Servicios		

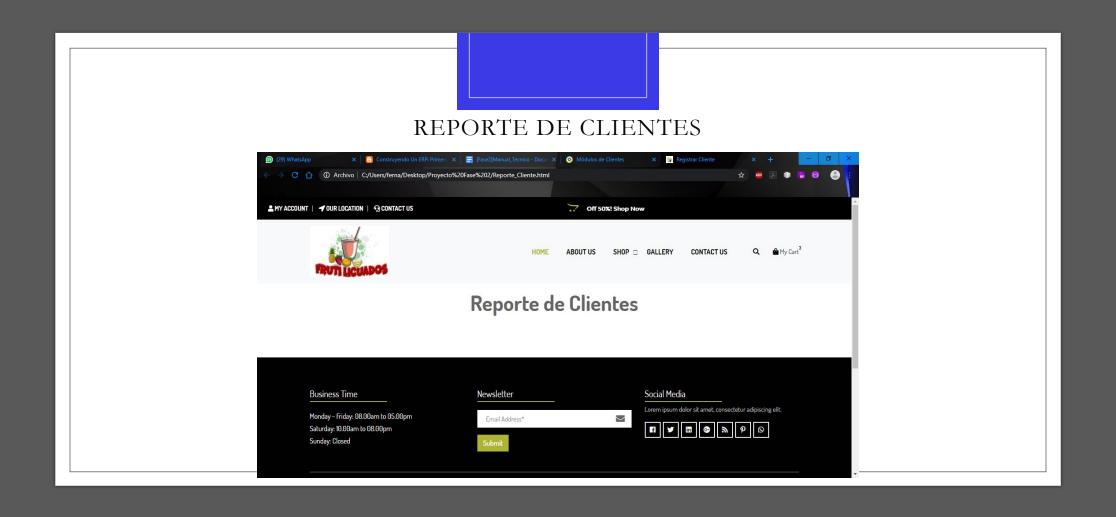
Modulos



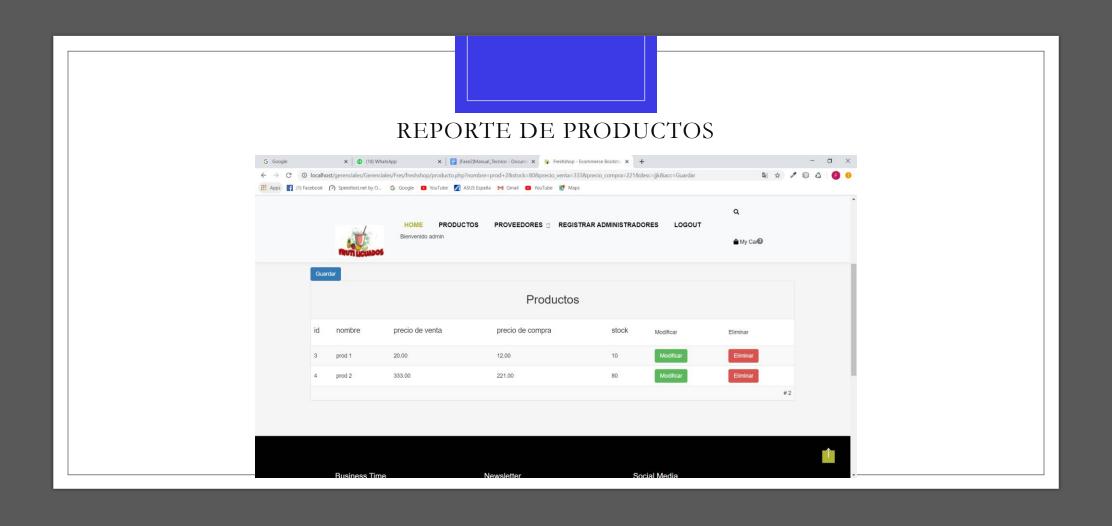
REGISTRAR EMPLEADOS x | 0 (18) WhatsApp x | 😝 [Fase2]Manual_Tecnico - Docum: x 🗽 Freshshop - Ecommerce Bootstra x + ← → C © localhost/gerenciales/Gerenciales/Fres/freshshop/registrar_admins.php 🍇 🖈 🥕 🕡 🗯 📵 ♣ MY ACCOUNT | ◀ OUR LOCATION | 10 CONTACT US Off 50%! Shop Now HOME PRODUCTOS PROVEEDORES | REGISTRAR ADMINISTRADORES LOGOUT Crear administrador Nombre Username



REGISTRO DE CLIENTES X 🕒 Construyendo Un ERP: Primero X 🔚 [Fase2]Manual_Tecnico - Docu X | 🔞 Módulos de Clientes X 💃 Registrar Cliente ☆ 💩 🗵 🛊 📙 😝 🕒 C C:/Users/ferna/Desktop/Proyecto%20Fase%202/Registrar_Cliente.html Off 10%! Shop Vegetables ≗MY ACCOUNT | **→** OUR LOCATION | • CONTACT US **Crear Cuenta** Ingrese su nombre completo Ingrese nombre de usuario Ingrese su nit Ingrese su numero de telefono Ingrese la direccion de domicilio Ingrese su contraseña

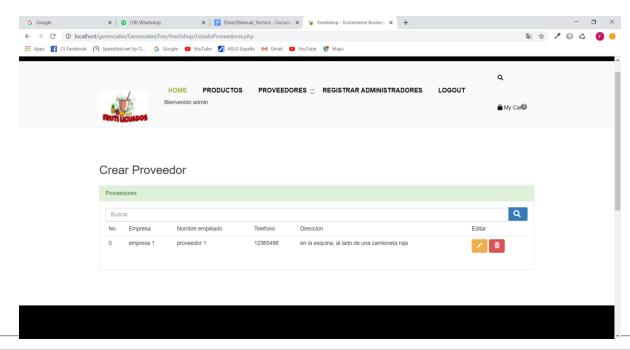


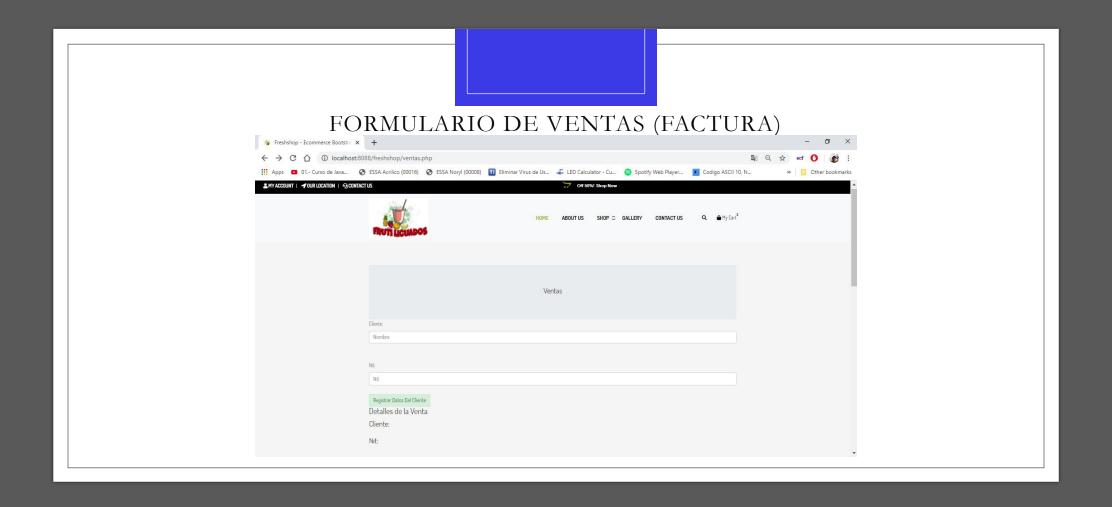
REGISTRO DE PRODUCTOS x | 0 (18) WhatsApp x | [[Fase2] Manual_Tecnico - Docume x | Freshshop - Ecommerce Bootstre x + 🍇 🖈 🥕 🕡 🗯 📵 🔛 Apps 🧗 (1) Facebook 🕜 Speedtest.net by O... 💪 Google 🚨 YouTube 🌠 ASUS España 💌 Gmail 🚨 YouTube 🧗 Maps HOME PRODUCTOS PROVEEDORES REGISTRAR ADMINISTRADORES LOGOUT Fruti Licuados La vida es corta, comete el postre primero. Precio de compra Descripcion

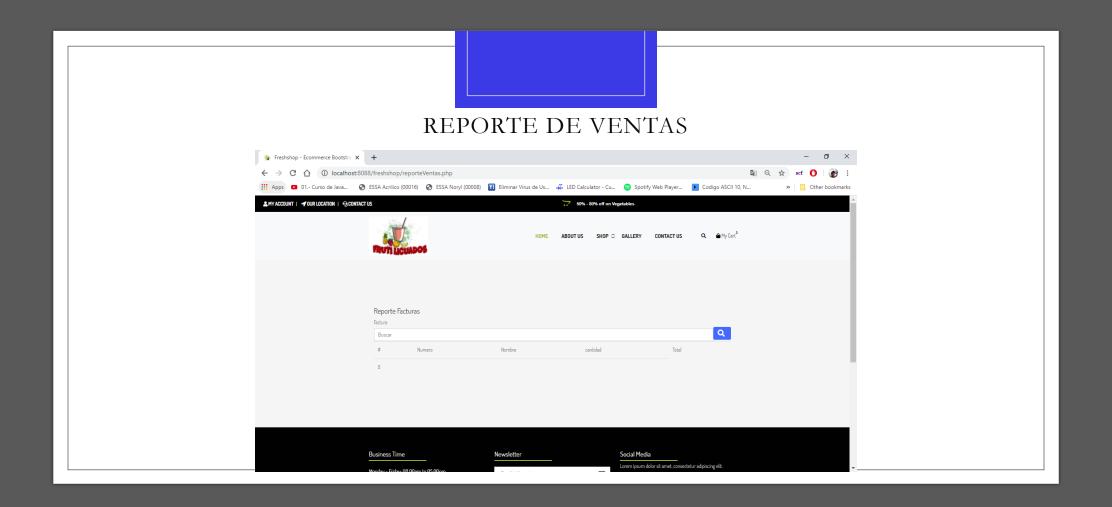


REGISTRO DE PROVEEDORES x | 10 (18) WhatsApp x | 📑 [Fase2]Manual_Tecnico - Docume x 💃 Freshshop - Ecommerce Bootstra x + - a × Na 🖈 🥕 🗊 🗯 📵 😉 HOME PRODUCTOS PROVEEDORES REGISTRAR ADMINISTRADORES LOGOUT Bienvenido admin Crear Proveedor Llenar los campos Nombre de la empresa Ingrese Nombre de la Empresa Nombre del proveedor Ingrese Nombre de la persona Ingrese Numero telefonico Direccion Ingrese direccion de la persona

REPORTE DE PROVEEDORES







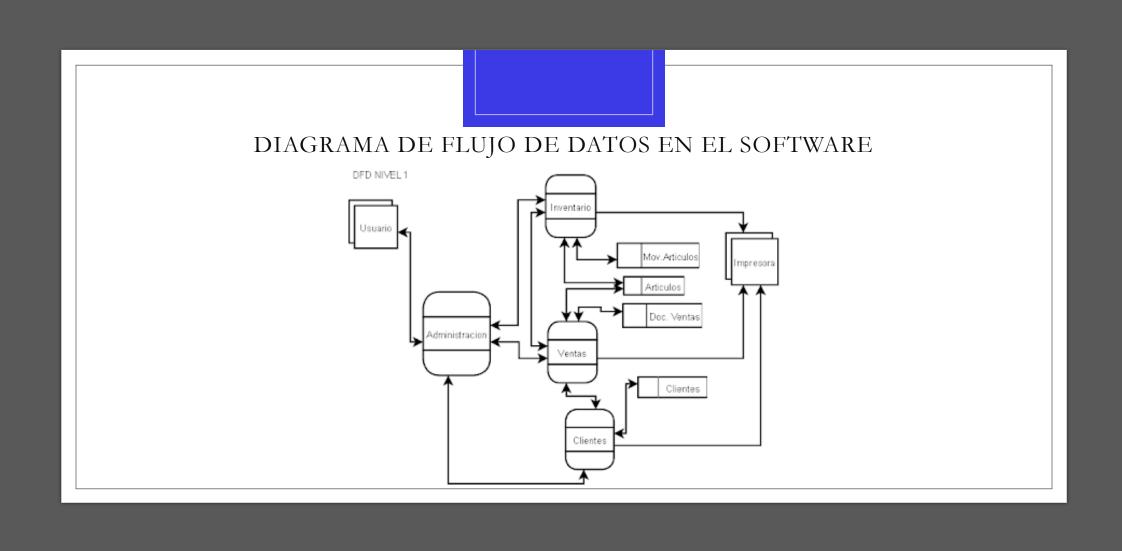
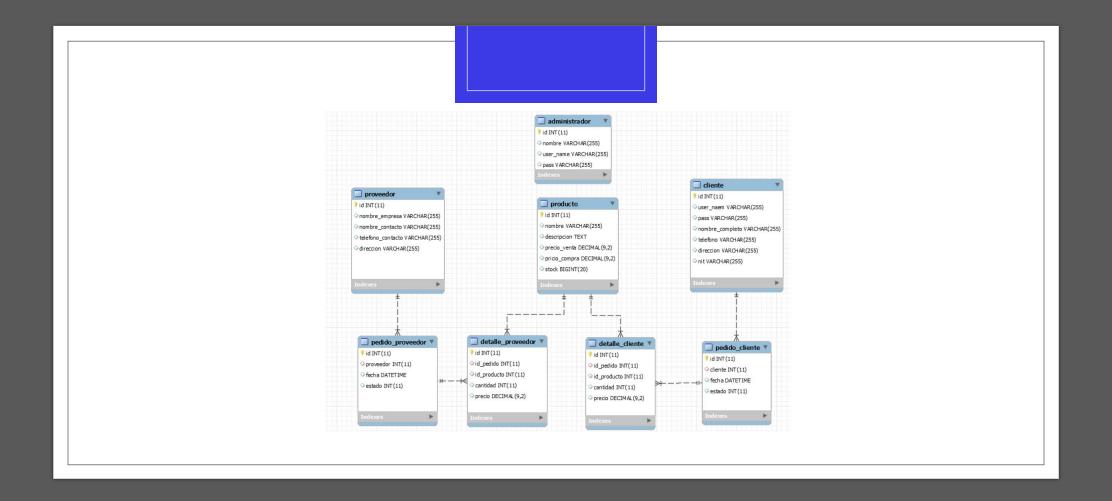


Diagrama entidad relación



Gracias por su atención