

HELADERIA

TUTY

Las delicias



MISIÓN : Ser una heladería líder y referente en la fabricación de helados, sin perder la calidad de nuestros productos, ya que tenemos la mejor calidad a diferencia de otros establecimientos. Logrando así la satisfacción de negocio cliente al ser reconocidos.



VISION : Llegar a ser una empresa reconocida en nuestro país por su buena calidad el buen manejo de sus productos y un indistinguible sabor gracias a la extensión de maquinaria y excelencia del personal que lograra que seamos aún más reconocidos que antes.



ACTIVIDAD MERCANTIL : Nosotros como una sociedad emergente, uno de los principales objetivos es desarrollar un sistema de producción o estructura donde la venta sea eficaz pero que este siempre nivelado y sostenible tanto para nosotros como para los clientes para lograr esto debemos plantear una estructura que nos lleve a lograrlo, pero debemos de tener presente las reglas que nos indica la ley con los implemento que estamos trabajando. Debemos velar por la sostenibilidad de la actividad mercantil desde la compra de nuestros productos.

OBJETIVOS :)

- **Mantener a los clientes satisfechos y motivarlos a comprar más nuestros productos mejorando así mismo nuestra producción a través de la innovación buscando ser identificados por nuestra marca siendo una de las más reconocidas por su variedad de diseños.**

Estar trabajando con precios reales.

Siempre buscar incrementar el número de venta de nuestros productos.











Mantener nuestros productos en buen estado.



JUSTIFICACIÓN

Nosotros decidimos montar este negocio por la falta de heladerías con la misma calidad que brinda en este lugar, buscado de esta manera satisfacer a las personas con nuestros productos, mostrándoles desde otra perspectiva los helados incluyendo y mostrando así toda la parte de innovación en el nuestro

Modelo CANVAS

				
Socios clave  <ul style="list-style-type: none"> •Escuelas •Colegios. •Campos de atletismo •Super mercados. •venta de frutas 	Actividades clave  <ul style="list-style-type: none"> •entregas a domicilio •Creacion de sabores exclusivos para la empresa. •mantener un ambiente comodo para los clientes 	Propuesta de valor  <p>Helados a base de frutas frescas provenientes de la región.</p> <ul style="list-style-type: none"> •Atencion Rápida , Eficaz y cordial. •Precios atractivos y muy cómodos. •Amplia varied de sabores. •Entregas a domicilio. 	Relaciones con clientes  <ul style="list-style-type: none"> •Asistencia personal. (puede ser física o a distancia) •Asistencia personal exclusiva. •Autoservicio. •Creacion exclusiva. 	Segmentos de cliente  <ul style="list-style-type: none"> •Adultos, Jóvenes, estudiantes, niños, hombres y mujeres y Público en general. •Edades entre los 5 a los 60 años.
	Recursos clave  <ul style="list-style-type: none"> •Recetas de alta calidad en Helados. •Personal especializado y Con experiencia •maquinas de helados y unidades de refrigeración. •Vehículos y suministros de entregas. 		Canales  <ul style="list-style-type: none"> •Redes sociales. •volantes y Afiches. •Via telefónica. •Publicidad Televisiva. 	
 <ul style="list-style-type: none"> •Los costos varían según los insumos empleados en el producto. •Los sueldos se distribuirán de acuerdo al trabajo empeñado. •Costos de impuestos y servicios públicos. 		Fuentes de ingresos  <ul style="list-style-type: none"> •Sinpe Móvil. •Paypal •transferencias Bancarias. •Tarjeta. •Venta Directa. 		



ANALISIS FODA

- IT'S SUMMER -

FORTALEZAS

- Calidad e higiene del producto
- Producto que satisfacen las necesidades y deseos de los clientes
 - Cuenta con equipo de Reparto accesible para los trabajadores (camionetas distribuidoras, carritos de paleta, etc.)
 - Precio accesible
 - Local Propio
 - Diversidad de Sabores

OPORTUNIDADES

- Elaborar productos más innovadores
- Expandirse y tener sucursales en Territorio Nacional
- Ser reconocida por sus productos a Nivel Nacional
 - Puede contar con más clientes
- Distribuir a más sucursales o locales sus productos

FODA

DEBILIDADES

- Los trabajadores realizan funciones de departamentos que no les corresponden
 - Falta de Trabajadores en el área de Producción
- No cuenta con los usos tecnológicos para llevar un Control
 - Falta de control de Inventario
 - Falta de Marketing
- Falta de Formulación de Estrategias a mediano plazo

AMENAZAS

- Disminución en las ventas por las temporadas de frio y lluvia
 - Cambio en el gusto de los consumidores
 - Alza en los precios de la materia prima
 - Mayor publicidad de las otras empresas
- Cualquier empresa puede ocupar su nombre ya que no tienen registrada la marca

◦ Estrategias ◦

• Mezcla congelada a base de leche saborizada, coloreada y batida, al contener leche lo diferencia de otros helados, por su contenido de grasa y proteína, permite más cremosidad con el proceso del batido.

PRECIOS

Tuve en cuenta los gastos de servicios, del local, de atención al cliente y demás factores que influyen en esta heladería.

Helado de fresa y vainilla con trocitos de maní, empezando con un inigualable dedito de chocolate y terminando con la tradicional punta de chocolate a tan solo 1500¢ c/u



Resumen Ejecutivo

Nuestro negocio consiste en una heladería que cuente con un amplio portafolio de productos dependiendo de ocasiones de edades gustos y demás factores que hagan parte de las expectativas de los clientes

También se busca en esta heladería obtener rentabilidad generando gran impacto en el mercado no solamente social si no también económico y ambiental; todo esto basándonos en un proceso de alta calidad que posibilite una más fácil incursión en el mercado tanto regional como nacional

"Ventajas Competitivas y propuestas de valor"

Lo que en verdad nos hace marcar la diferencia positivamente es la calidad que se trabajara no solo en el momento de vender si no también a la hora de contactar los mejores proveedores para asegurar la satisfacción de los clientes

Otro factor importante es la economía de los clientes los cuales tendrán un ahorro considerable a la hora de adquirir nuestros productos