



LIGHT DESSERTS

Colegio Técnico Profesional Alajuelita

Brigadeiro

Es un postre originario de Brasil, es una pequeña esfera completamente llena de sabor y en el caso de nuestra empresa cuenta con una buena variedad de sabores. Su propósito es que las personas diabéticas puedan degustar un postre delicioso y que no perjudiquen su salud. Las materias primas son: Sustituto de azúcar, Leche en polvo sin azúcar, Vainilla, Confites de conejito, Coco rayado, Cas, Frutos rojos, Fresas, Chocolate Hersey sin azúcar, Sirope sin azúcar, Sirope sin azúcar, crema dulce, Cajitas y Capsulas de papel



Misión



Somos una empresa creada con el fin de satisfacer a la comunidad diabética y ofrecerle al cliente el mejor servicio y calidad del producto.

Con nuestra empresa esperamos crear y promover los postres con buen sabor a base de sustituto de azúcar para beneficiar a las personas de distintas edades con dicha enfermedad.

Visión

Estamos enfocados en un crecimiento constante, para así ser reconocidos en el mercado nacional e internacional, para aportar satisfacción a nuestros consumidores con un producto de calidad.



Modelo de negocio

Socios claves

Para lograr expandir nuestra empresa podemos aliarnos a otras empresas que produzcan productos sin azúcar o suplemento de azúcar, algunas empresas que nos pueden ayudar serian Glucerna, Natuvia, La Orejita, entre otras. Además, de proveedores de empaque. La manera para buscar ayuda de otras empresas será en primera parte ser auto críticos para cuando llegue la hora de solicitar ayuda a otras organizaciones aceptemos cualquier tipo de opinión y critica constructiva con el fin de mejorar al máximo nuestros productos.

Actividades claves

1. Creación de los brigadeiros utilizando recetas especiales y asegurar la mejor calidad posible.
2. Variedad en los sabores de los brigadeiros: Nuestra empresa ofrece gran variedad de sabores que actualmente no se ven en el mercado.
3. Promocionar el producto: Buscamos aplicar promociones de diferentes formas, tanto en sorteo como en la compra del producto. Por ejemplo: por la compra de 2 cajas, obtienen un 30% de descuento en la tercera
4. Calidad de nuestro producto: Ofrecemos la mayor calidad posible en nuestro producto buscando la satisfacción de nuestros clientes.

Recursos claves

Recursos de Calidad en Ingredientes: Buscamos los mejores productos en calidad y sabor para que nuestros clientes estén satisfechos con nuestro producto. Los productos que ocuparemos para los brigadeiros serian: Crema dulce, leche condensada casera baja en azúcar, sustituto endulzante, productos de los sabores alternos, mantequilla, leche en polvo light, sirope light.

Propuesta de valor

Queremos vender nuestro producto en el mercado como algo innovador y necesario, ya que muchas personas que tienen el padecimiento de diabetes, no pueden consumir productos con excesos de azúcar es por este motivo que decidimos crear esta empresa y vender nuestro producto con la intención de que se cumpla lo prometido con un bajo nivel de azúcar y buen sabor en nuestros brigadeiros.

Relaciones con el cliente

Tener respeto hacia los clientes a la hora de expresarse verbal y no verbal. Escuchar las sugerencias de los clientes sin interrumpirlo en ningún momento. Brindar una excelente experiencia para los clientes. Ofrecer demostraciones o pruebas gratuitas. Dar promociones del producto a los clientes.

Canales

Instagram: Hacer actividades interactivas con nuestros clientes, realizar encuestas en las que nuestros consumidores puedan elegir cual sabor sería más llamativo, tener enlaces a nuestras otras redes sociales Facebook: Subir videos y fotos de nuestros productos, tener enlaces de las demás redes sociales, subir fotos de personal estudiantil en las que aparezcan con nuestros productos..

Segmentos de clientes

Nuestros postres son para diabéticos en edades de 18 a 80 años, lo que significa que son sin azúcar por que todo tipo de personas pueden consumirlo, desde niños hasta adultos mayores. De igual forma va dirigido a personas que quieren cuidar su salud reduciendo su consumo de azucar. La empresa va dirigida a personas de estrato economico medio-medio.

Estructura de costes

Compra de ingredientes, compra de materiales y compra de marketing (que sería imprimir los logos), así como la mano de obra, costos de empaque, impuestos y patentes.

Fuente de ingresos

La fuente de ingresos que tenemos para poder comprar los ingredientes son los siguientes:
Puesto de Pizza: Vamos a poner un puesto de pizza en nuestra institución para poder tener ingresos, que serán: ₡1000 con fresco y ₡800 sin fresco
Rifa: Vamos a vender números para que se peguen una canasta de diversas cosas
Alcancía: Cada miércoles nuestra clase pone 1000 colones para poder comprar dichas cosas.
Los Brigadeiros: Cuando empezamos a hacer nuestros brigadeiros vamos a tener una fuente de ingresos con ellos.

Logo y diseño

Nuestro logo cuenta con unos colores pasteles que a la vista representa lo amigables que son nuestros postres a la salud de nuestros clientes (personas con diabetes), también cuenta con el nombre de nuestra empresa y un pequeño mensaje en la parte inferior y como protagonista tenemos un pequeño brigadeiro con forma de oso de color café con chispitas de colores.



FORTALEZAS

1. Se cuenta con personal capacitado
2. Se le garantiza un producto de calidad al cliente
3. Variedad en los sabores
4. Se le brinda buen servicio al cliente
5. Precios más económicos
6. Un buen uso de plataformas digitales: Facebook, Instagram, etc.



OPORTUNIDADES

1. Alta demanda en el producto al ser un postre extranjero
2. Poca visibilidad de competidores en el mercado
3. Atrae la atención del cliente por su propósito
4. Envíos personales adomicios esto permite llegar a más clientes
5. Alianzas con otras empresas por ejemplo, Gluten free



FODA

DEBILIDADES

- 1- Presupuesto limitado: Al estar empezando nuestra empresa cuenta con un presupuesto que por el momento alcanza solo para producir nuestros brigadeiros.
- 2- Procedimientos difíciles de realizar: Al ser un producto diabético debemos tener mucho compromiso en la realización de nuestros postres, por lo tanto, debemos realizar cuidadosamente cada proceso para llegar así a la receta prometida.
- 3- Alta demanda en el sabor: Nuestra empresa promete que los brigadeiros serán mayormente para las personas con diabetes, por lo que no pueden ser altos en azúcar, lo cual es un reto totalmente, ya que es un postre con sabor bastante dulce, el cual queremos adaptar de la mejor manera, para nuestros clientes con este padecimiento.



AMENAZAS

- 1- Competencia: otros emprendimientos de brigadeiros que llevan más tiempo en el mercado y son más visibles y preferidos.
- 2- Aumento en el precio de los materiales: Sería un problema debido a que tendría que haber un leve aumento en el precio también del producto.
- 3- Clima: Al no contar con un local físico, se haría envío personal, por lo que si el clima no es favorable, puede llegar hasta a ser imposible hacer la entrega.



MANTENER

1. Dar capacitación al personal para garantizar la mejor atención al cliente.
2. Esforzarnos al crear nuestro producto para que nuestros clientes tengan una excelente calidad en el producto.
3. Ir innovando la variedad de los sabores a futuro.
4. Motivar al personal para garantizar un mejor servicio y brindarle toda su atención al consumidor.
5. Establecer precios más accesibles para el comprador



EXPLOTAR

1. Investigar mas el producto extranjero
2. Aprovechar que no hay mucha competencia para anunciar nuestro producto en el mercado
3. Hacer campañas en lugares publicos que promocionen el propocito de la empresa
4. Tener buen personal de envios para el producto llegue lo mas antes posible
5. Logras realizar gran cantidad de alianzas con diferentes empresas



MECA

CORREGIR

1. Comprometernos a recolectar mas dinero y hacer ventas para conseguir mas ingresos
2. hacerlos en conjunto y con mucha dedicación
3. conseguir los productos mejor adaptados y con mejor calidad
4. conseguir un local con buena localización para producir nuestros postres allí
5. conseguir un precio accesible para los consumidores y en el que tengamos una buena ganancia



AFRONTAR

- 1- Para evitar que la competencia nos afecte, planeamos contar con un buen marketing que logre llamar la atención de los compradores.
- 2- Subir el precio de los brigadeiros para asumir las materias primas
- 3- El problema con el clima, pensamos contar a futuro con un local físico, por mientras podemos estar atentos a la aplicación del clima tratando de evitar esos problemas, aun así no es algo que este en nuestras manos.



Analisis de la competencia

·Competencia de la empresa

OBRIGADO: Esta empresa cuenta con mayor cantidad de productos, mejor calidad de productos, se puede pedir por internet, tiene página web y tiene muchos locales, algunos de sus locales son en Oxígeno, Escazú, Curridabat y en Barrio Escalante.

La Orejita: Esta empresa cuenta con productos para diabéticos, su sabor es muy codiciado, tiene un precio muy accesible, tienen pagina web y tienen un canal de YouTube.

Alebrigadeiros cr: Esta empresa cuenta con mucha variedad de productos, tienen redes sociales, tiene muchos diseños de Brigadeiros, tienen mucha experiencia ya que tienen 9 años en el negocio y tiene muy buenas referencias solo que no cuentan con productos para diabético.



Estrategia competitiva

Estrategia competitiva: Nuestra estrategia competitiva es diferenciación, ya que no hay brigadeiros para diabéticos con variedad de sabores en el mercado, solo una empresa con dos sabores nuestros sabores son (fresa, chocolate hershey sin azúcar, coco, frutos rojos, churchill, confites de arroz, dulce de leche sin azúcar y chocomenta). Así podemos vender nuestro producto como algo innovador en el mercado haciendo que el producto tenga un precio más elevado porque es especializado en nuestros clientes diabéticos.

Ventaja competitiva

- En nuestra empresa nos vamos a fijar más en el cliente para que se sienta satisfecho y que siga comprando nuestros productos.
- Nuestra empresa tiene muchos sabores como: Confite de arroz, mora, chocolate, Churchill, choco menta, frutas rojas, entre otras más.
- Nuestra empresa se fija en personas que no pueda comer azúcar y que puedan probar los sabrosos brigadeiros

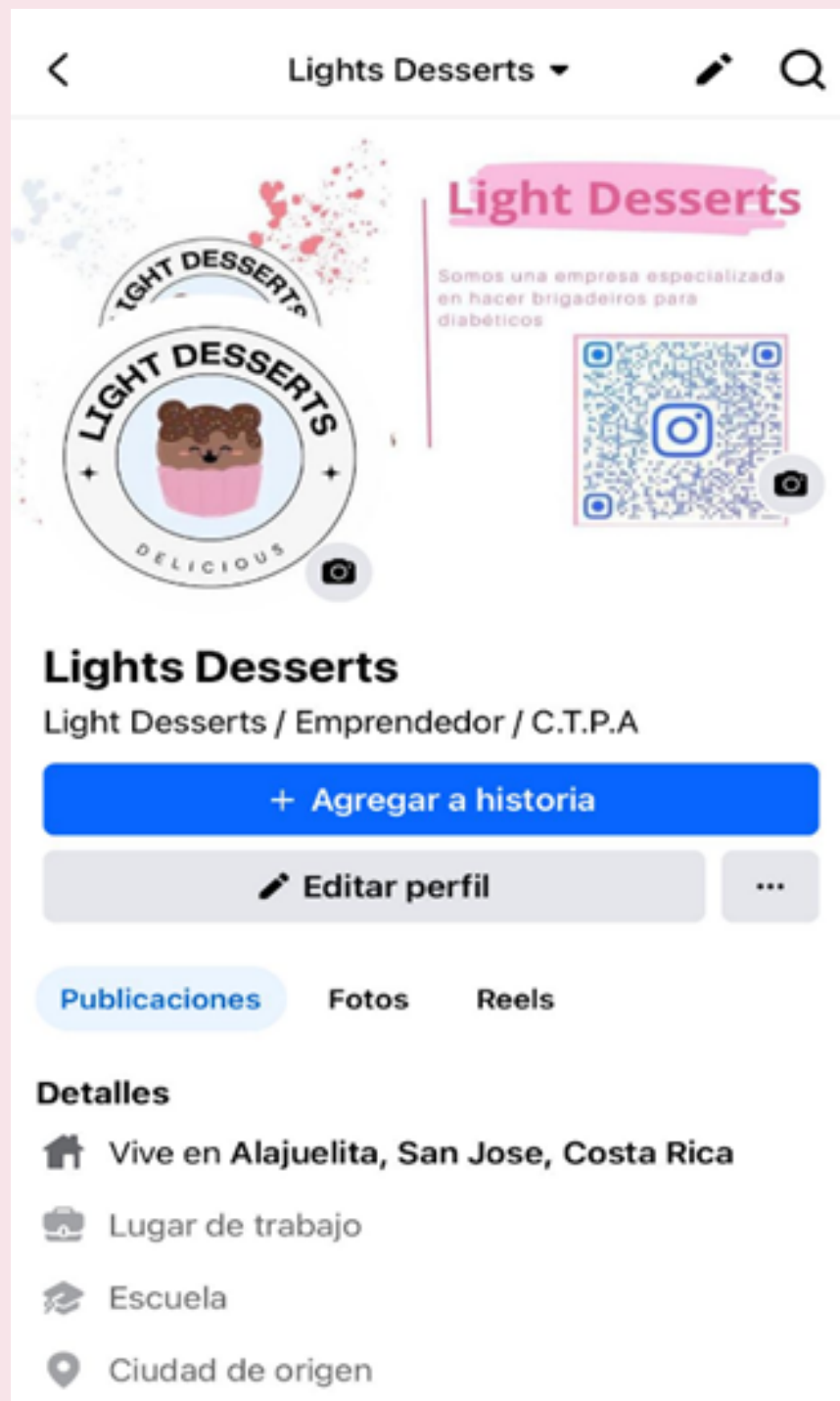


Mezcla de marketing

- A continuación, deberán explicar ampliamente la mezcla de marketing.
 - Atributos: Nuestros brigadeiros consiste en un postre delicioso que no perjudica a tu salud.
 - Empaque: El empaque es una caja que en su tapa hay un panel transparente de plástico, es hecho a base de cartón y plástico, es de color blanco, en cada empaque hay 4 Brigadeiros y lleva el logo de la empresa al frente de la caja.
 - Presentaciones a la venta: Es la estructura donde se investiga y se planifica la ventas del producto.

- Precio:
- Análisis del precio de competidores del mercado: Los costos de las competencias varían de la cantidad de postres, sabores y su elaboración, así que son bastantes elevados sus precios.
- Estrategia de precio: Ofrecemos distintos sabores según lo que el cliente le guste, el precio de 4 brigadeiros es de 3000 colones y esto puede variar dependiendo de la cantidad de brigadeiros.
- A quienes va dirigido: Nuestro producto va dirigido a personas diabéticas y a toda persona que quiera comprarlo para que todos puedan disfrutar un buen postre.
- Puntos de venta: Somos la marca Light Desserts que promocionamos el producto del Brigadeiro Y ofrecemos una gran calidad en el producto, ofrecemos un buen servicio al cliente, estaremos ubicado en El Encuentro vendiendo y promocionando el producto del Brigadeiro.
- Logística: Nuestra marca Light Desserts ofrecemos servicios de mensajería, distribuir nuestro producto a nivel nacional, también ofrecemos del empaque de calidad para los envíos de producto, tenemos empaque reciclables para disminuir contaminación del planeta y así satisfacer a nuestros clientes.

- o Publicidad y promoción:
Creación de páginas web o redes sociales:



Gracias

por tu atención

