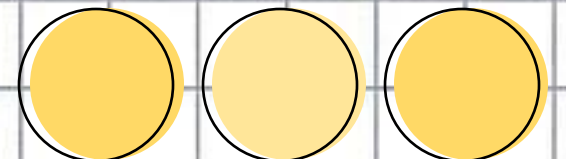


**Dulce  
bienestar  
postres saludables**

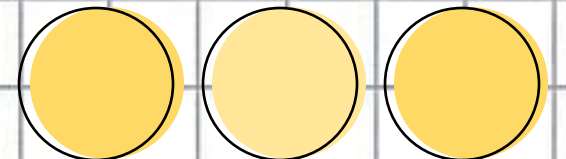
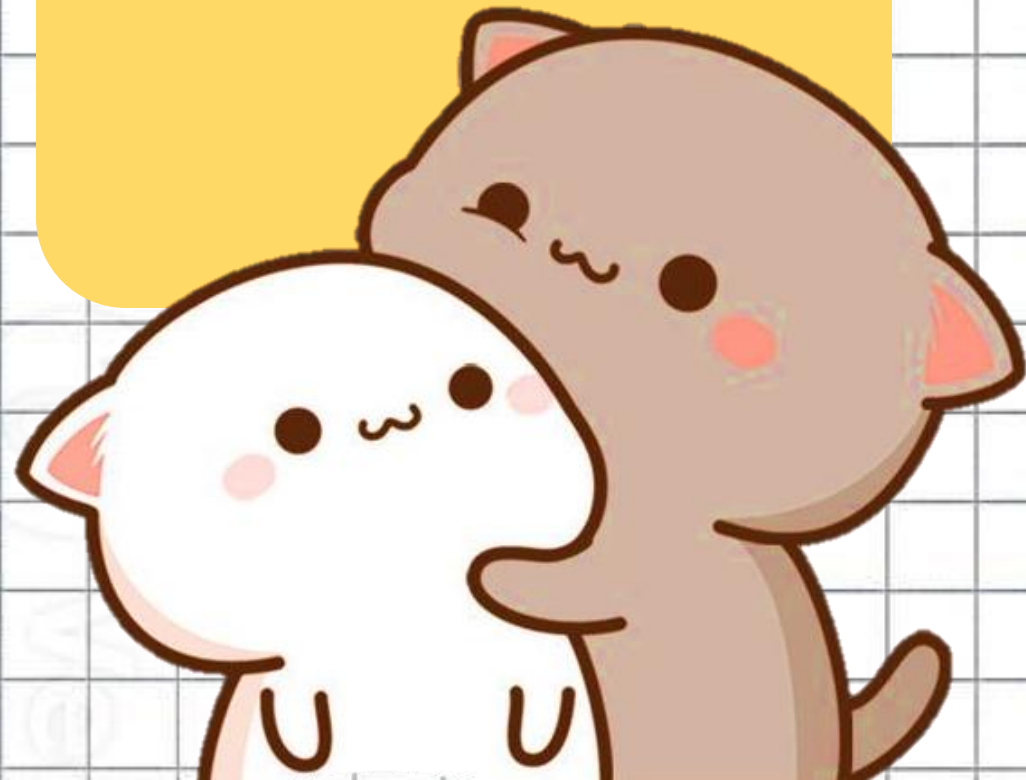
# Visión

**Convertirnos en la empresa líder en el mercado de postres saludables, reconocida por nuestra innovación, calidad y compromiso con la salud. Aspiramos a transformar la manera en que las personas disfrutan de los postres, haciéndolos accesibles para todos y contribuyendo a una sociedad más saludable y consciente de la nutrición.**



# Misión

**Ofrecer postres saludables, sin azúcar ni gluten, que sean económicos y accesibles para todos, promoviendo un estilo de vida equilibrado y fomentando el bienestar de nuestros clientes mediante el uso de ingredientes naturales y de alta calidad.**



<b>Nombre de la empresa:</b>	DULCE BIENESTAR
<b>Centro Educativo:</b>	COLEGIO TÉCNICO PROFESIONAL DE VENECIA
<b>Nombre del tutor:</b>	DORA ESPINOZA UGALDE

## Modelo de Negocios CANVAS

<b>Breve descripción del producto y/o servicio. ¿Qué es? ¿Para qué sirve? ¿Qué materias primas</b>	Nuestros productos de "DULCE BIENESTAR" son postres dulces diseñados para satisfacer los antojos de quienes buscan opciones más saludables. Están libres de azúcares refinados y no contienen gluten, lo que los hace adecuados para personas con enfermedad celíaca, sensibilidad al gluten, con alguna enfermedad como la diabetes o simplemente quienes cuidan de su salud y bienestar físico. Utilizan sustitutos de azúcar como stevia, eritritol o xilitol, y emplean harinas sin gluten, como harina de almendras o harina de coco. La variedad incluye galletas, pasteles, mousses y postres
--	--

<b>Asociaciones clave</b>	<b>Actividades claves</b>	<b>Propuesta de valor</b>	<b>Relaciones con los clientes</b>	<b>Segmentos de mercado</b>
Proveedores de ingredientes, supermercados, agricultores de la zona, plataformas de venta en línea, cafeterías.	Desarrollo de recetas Control de calidad. Gestión de pedidos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ofrecer una variedad de postres deliciosos sin azúcar y gluten.</li> <li>✓ Priorizar la calidad de los ingredientes y el sabor.</li> </ul>	<p>Fidelización a través de programas de lealtad, como intercambio de postres después de varios stickers. Atención personalizada y trato amable. Promociones para clientes recurrentes.</p>	<p>Personas con enfermedades como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Diabetes</li> <li>✓ Celíaquía.</li> <li>✓ personas que buscan opciones saludables.</li> <li>✓ personas jóvenes</li> <li>✓ adultos</li> <li>✓ Adultos mayores</li> <li>✓ Personas que cuidan su salud y desean disfrutar de postres sin azúcar y gluten.</li> </ul>
	<b>Recursos clave</b>		<b>Canales</b>	
	Grupo de estudiantes Cocina equipada de la especialidad, Ingredientes sin alérgenos.		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Venta directa en línea a través de una aplicación o página.</li> <li>✓ ventas a través de la página de instagram y facebook de la empresa</li> <li>✓ Participación en ferias de la localidad.</li> </ul>	
<b>Estructura de costos</b>			<b>Fuentes de ingreso</b>	
Ingredientes de los postres: harina sin gluten, edulcorantes, fresas, zanahoria, huevos, cas, maracuya, manzanas, etc. costos de producción: gas, electricidad, agua, alquiler marketing: posters publicitarios, tik tok, instagram, facebook.			Ventas de postres.	

# Logo y diseño del producto



## Diseño



# Análisis de la competencia

1. **Panadería MUSMANI**

Productos: Queques sin azúcar, galletas de avena, panes integrales.

Marcas reconocidas en el mercado de alimentos saludables

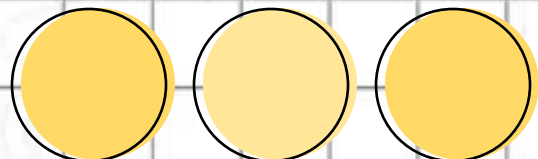
Competencia Indirecta

1. **Cafetería DELEITES**

Productos: Ensaladas, smoothies, bowls de frutas.

2. **Supermercado ECONO MÁS**

Productos: Productos sin gluten, sin azúcar, y otros alimentos saludables.



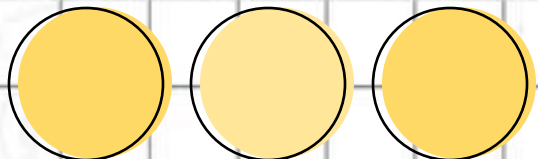
## Dulce Bienestar

# Estrategia competitiva

Para Dulce Bienestar, una estrategia competitiva clave sería la diferenciación. Esta estrategia se centra en ofrecer productos únicos y de alta calidad que se distinguen de los competidores.



## Dulce Bienestar



# Ventaja de competitividad

## Ventajas Competitivas de Dulce Bienestar

### Ingredientes naturales y de alta calidad

Utilizaremos ingredientes de alta calidad, sin aditivos ni conservantes artificiales, para garantizar que los postres sean no solo saludables, sino también deliciosos.

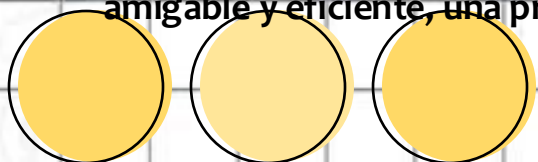
### Recetas Exclusivas

Desarrollaremos recetas únicas que no se encuentran fácilmente en el mercado. La capacidad de personalizar postres según las necesidades dietéticas específicas de los clientes (por ejemplo, sin azúcar, sin gluten, veganos).

Experiencia del Cliente: Ofrecer una experiencia de cliente excepcional, desde el primer contacto hasta la entrega del producto. Esto incluye un servicio al cliente amigable y eficiente, una presentación atractiva de los productos.



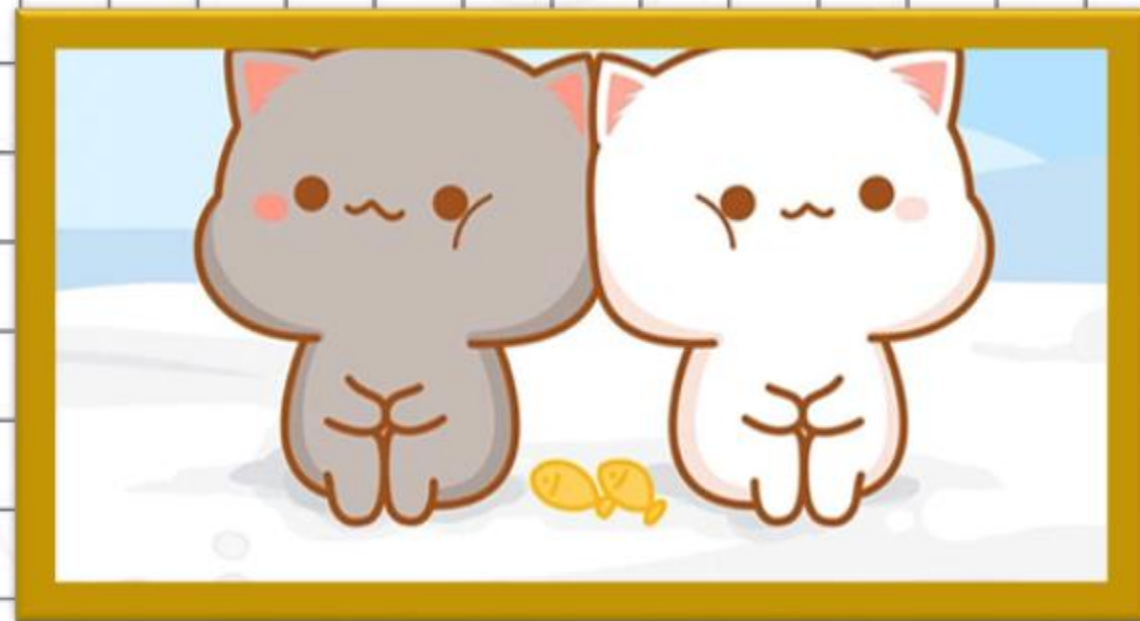
Dulce Bienestar



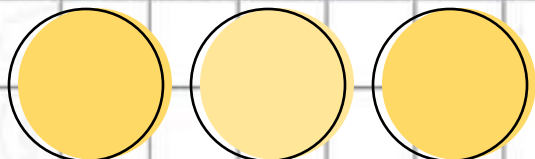
# Mezcla de marketing

## Producto:

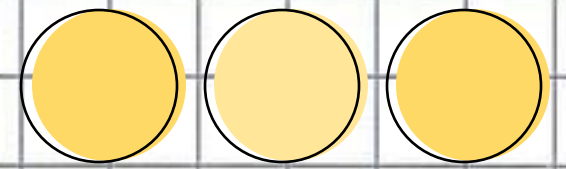
Descripción: Ofrece una variedad de postres saludables sin azúcar y sin gluten, elaborados con ingredientes naturales y de alta calidad. Los productos incluyen queques de zanahoria, mousse y queque de banana, diseñados para satisfacer las necesidades de personas con intolerancias alimentarias y aquellos que buscan opciones más saludables.



Dulce Bienestar



# FODA-MECA



@brillantinas\_notes

## Fortalezas

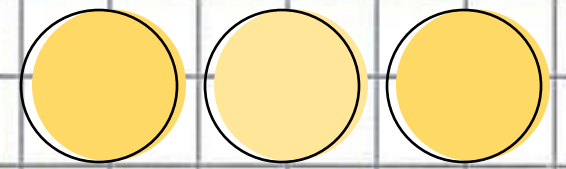
1. Recetas únicas y deliciosas de postres saludables Sin azucar y gluten.
2. Talento joven y dinámico: El equipo está compuesto por estudiantes entusiastas de la especialidad de organización de operaciones en alimentos y bebidas
3. Relaciones con proveedores de ingredientes de calidad como agricultores y emprendedores de la zona.

## Mantener Oportunidades

1. Mantener la alta calidad y los beneficios saludables de los postres para asegurar una ventaja competitiva.
2. Mantener la vitalidad y la ventaja competitiva que aporta un equipo joven y dinámico
3. Mantener una buena relación con los proveedores y emprendedores y buscar siempre la calidad de los productos.

1. Desarrollar estrategias para ampliar nuestro alcance más allá de Venecia de San Carlos, Costa Rica, hacia otras áreas del país o incluso a nivel internacional.
2. Educar al público sobre los beneficios de los postres saludables.
3. Crear alianzas con médicos, nutricionistas u otros profesionales de la salud para aumentar la credibilidad y llegar a nuevos clientes.

# FODA-MECA



## Explotar

1. Explotar creando estrategias como investigación del mercado, plataformas digitales, alianzas estratégicas para dar a conocer el producto por todo el país.
2. Explotar ofreciendo muestras gratuitas de postres saludables en ferías o eventos de material informativo que detalle sus ingredientes y beneficios para la salud.
3. Explotar localizando a estos profesionales y desarrollar una estrategia que beneficie tanto a nuestra empresa como a los profesionales que se involucren.

## Debilidades

1. Recursos limitados, podríamos carecer de recursos financieros y humanos en comparación a nuestros competidores ya establecidos.
2. Limitaciones en el reconocimiento de la marca al ser una marca nueva.
3. Falta de una red de distribución sólida podría obstaculizar nuestra capacidad para llegar a una amplia base de clientes.

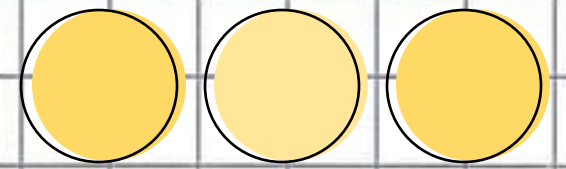
@brillantinas\_notes

## Corregir

1. Corregir buscando las acciones concretas como la optimización de costos y la búsqueda de financiamiento alternativo.
2. Corregir estableciendo estrategias de marketing digital y colaboraciones para mejorar el reconocimiento de marca.
3. Corregir mediante la asociación con una red de distribución local ya existente.

# Dulce bienestar

# FODA-MECA



@brillantinas\_notes

## Amenazas

- Fuerte competencia:** Empresas con productos similares y mayor presencia en el mercado.
- 2. Fluctuaciones del mercado:** Cambios impredecibles en la economía pueden afectar el poder adquisitivo de los consumidores.
- 3. Las modas en dietas y nutrición cambian rápidamente,** lo que podría reducir la demanda de ciertos tipos de postres saludables.

## Afrontar

- 1. Afrontar la competencia innovando** constantemente y ofreciendo un valor agregado único.
- 2. Afrontar Ofreciendo una variedad de postres** que lleguen a diferentes segmentos de mercado para reducir los riesgos.
- 3. Afrontar manteniendose informado** sobre las últimas tendencias en nutrición y adaptar los productos según sea necesario.



**GRACIAS POR SU ATENCION**

