
merpan
SENA

F 2284142 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE CONFITERÍA Y DULCERÍA ARTESANAL

Ubicación :
CORREGIMIENTO CAMPO ALEGRE – MUNICIPIO DE VERSALLES
Dirección XXXX

Presentación Unidad Productiva

Cómo nació la UP....!!!!?



Portafolio de productos

PAQUETE DE 3 UNIDADES DE PANES DULCES CON RELLENO DE CIDRA Y PAPAYULA: descripción xxx



Segmentos de clientes

Norte del valle

Canal de venta

1. Tenderos tat
2. Paradores turísticos
3. Cafeterías
4. Colegios
5. Escuelas

Consumidores

1. Hombre y mujeres mayores de 20 años, Conforman familias de 4 personas, se ubican en el corregimiento de Campo Alegre Versalles
2. Personas que visitan el corregimiento los fines de semana en busca de panadería para el consumo de sus familias en fincas
3. Personas que acompañan el desayuno con productos de panadería con rellenos dulces
4. Personas del Municipio de Versalles que visitan los mercados campesinos







Innovación – Propuesta de Valor

- Presentación al mercado de productos de panadería frescos
- Productos con sabores diferenciados a los que se manejan en la región
- Panadería siempre oportuna
- Panadería hecha en la región con rellenos diferentes con elementos de la región
- Panadería de calidad artesanal
- Productos sin conservantes



Validación de Mercado – Clientes – Ventas

- Comercialización a la fecha en plata XXXXX
- Validación de los clientes xxxxx



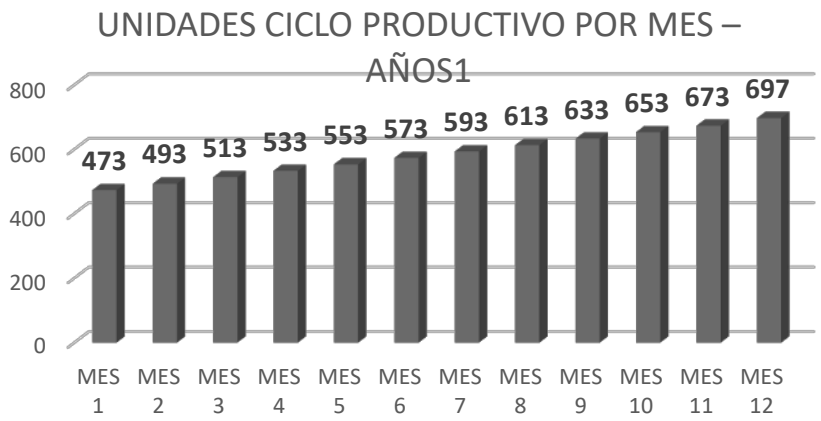
Precios de Venta

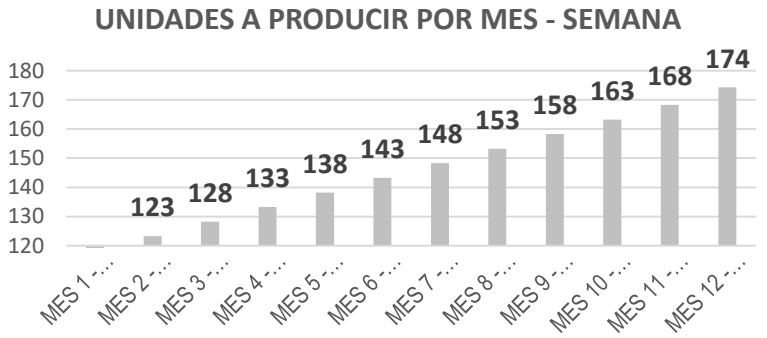
- El primer año los productos tienen precio de venta al **CANAL TENDEROS TAT Y Mayoristas a $1.750.**
- **Para el consumidor final el precio es de $2,200.**



Proyecciones de producción AÑO 1

- Paquete de 3 unidades de panes dulces con relleno de cidra y papayula







FORMULA ESTRATÉGICA 24 X 5

7.000 UNIDADES AÑO 1

Canales comercialización

CANAL DE 2 NIVELES

- Canal Productor - Tendero – Consumidor Final
- Tiendas del Municipio del Versalles – La Unión
- Paradores Turísticos
- Terminales de Transporte
- Cafeterías
- Basas banqueteras





Rentabilidad canal tat 25% - Tendero

ESTRUCTURA DE PRECIOS CANAL LARGO (2 NIVELES)								
LEY DE ORO: A IGUAL NIVEL, IGUAL PRECIO								
Flujo	Fabrica			Distribuidor			Consumidor	
	2			1			0	
	COSTO		VENDE	COMPRA		VENDE	COMPRA	
	$	946,0	$ 1.750,0	$	1.750,0	$ 2.188,0	$	2.188,0
Utilidad Bruta			$ 804,0			$ 438,0		
			$ 804,0			$ 1.242,0		
Mark UP			45,0%			20,0%		

Estrategias de promoción

1. Telemercadeo programado con tenderos y miembros del canal
2. Marketing digital - redes sociales
3. Atención en los mercados campesinos
4. Promoción permanente con WhatsApp a conocidos y amigos





Ingresos por venta

- **INGRESOS POR VENTA DE PALITOS FRUTALES**

Ingresos operacionales			
PROYECCION DE LAS VENTAS (INGRESOS POR CONCEPTO DE LA ACTIVIDAD DEL NEGOCIO)			
PRODUCTO/SERVICIO	**Ciclo productivo**	**Precio unitario de venta**	**Venta Total**
PAQUETE DE 5 UNIDADES DE PANES DULCES CON RELLENO DE	7000	$ 1.750	$ 12.250.000
0	0	$ 0	$ 0
0	0	$ 0	$ 0
TOTAL VENTAS $			**$ 12.250.000**





Resumen Cifras

NECESIDADES DE INVERSIÓN Y CAPITAL DE TRABAJO

$ 11.714,297

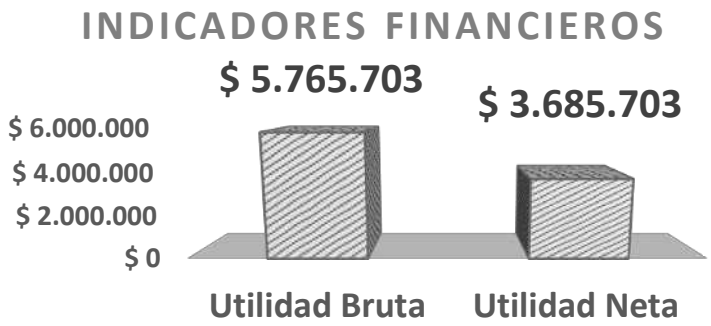
Materia prima	$ $ 3.124.297
Adecuaciones – Maquinaria	$ 3.250.000
INVIMA	$ 0.000
Nomina	$ 3.360.000
Admon - Servicio - Publicidad	$ 2.080.000

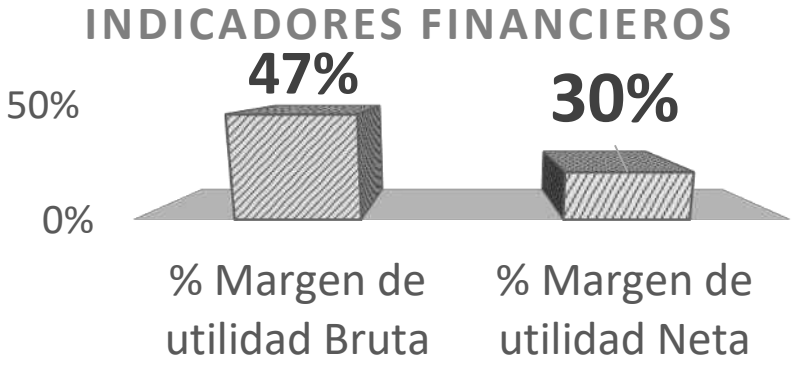
Punto de Equilibrio

PUNTOS DE EQUILIBRIO		PAQUETE PALITOS FRUTALES POR 5 UNIDADES
PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDAD	CF / PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO	2.525 UNIDADES
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS	CF / 1 - (COSTOS VARIABLES TOTALES - VENTAS TOTALES)	$ 4.419.236



Análisis financieros







INVERSIÓN	UTILIDAD NETA	PERIODO	CDT 360 - TASA OPORTUNIDAD
-$ 3.150.000	$ 3.685.703	1	5,85%

TIR
17%

VAN
$ 313.656,86



merpan

SENA

merpan

G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co