MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	DIANA MARIA SALAZAR RESTREPO
NOMBRE DEL PROYECTO	Panadería
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras
ACTIVIDAD ECONÓMICA	1081

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

es una emprendedora apasionada y dedicada que ha decidido materializar su sueño de tener una panadería en la ciudad de Ibagué. Con un trasfondo como madre cabeza de familia, ha demostrado habilidades excep

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Declive en las Ventas en una Panadería

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

El mercado objetivo son los hogares conformados por más de tres personas

El mercado objetivo son los hogares conformados por más de tres personas ubicados en las comunas No 10 y 11 del casco municipal de la ciudad de Ibagué, ubicados en los estrato socioeconómico de 1,2 y 3 con

Para la priorización de este segmento, se tienen en cuentan que para estos hogares es habitual en consumo de productos de panadería, donde se identifica el potencial de compra hacia los noconvencionales. Estos c

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Crear productos donde se incorporara mayor calidad y variedad frente a nuevos sabores y tecnicas de panaderíaUso de materias primas 100% saludables y a su vez creando productos que no se encuentran en el m

5- COMPETENCIA

Aspectos	MORATA	MATEUS	TIENDAS DE BARRIO
Localización (Ubicación geográfica)	Perimetro urbano de la ciudad de Ibagué	Perimetro urbano de la ciudad de Ibagué	Comunas 10 y 11
Productos y servicios (Atributos)	Variedad de productos de panaderia en diferentes lineas: panaderia tradicional, panaderia dulce, tortas, postres y	Variedad de productos de panaderia en diferentes lineas: panaderia	Panaderia tradicional y productos de pastelería
Precios de venta	Productos desde $ 500 en adelante	Productos desde $ 500 en adelante	Precios desde $ 300 hasta $32.000 en
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	Puntos de venta en la ciudad	Punto de venta en la ciudad Domicilios	Punto de venta en la ciudad
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	Ventaja - Posicionamiento y reconocimiento en el mercado local y	Ventaja - Calidad en los productos.	Ventaja - cercania con los

6- CANALES

Estrategia de promoción	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Descuentos del 10% en compras superiores a $ 50.000 en te	Internet	Promocion de los productos en temporadas bajas a traes c	300000
0	0	0	0
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Evento de lanzamiento	Punto de venta	Jornada en la finca con invitados especiales	800000
Piezas de publicidad (aviso y tarjetas de presentación)	Directo	Diseño y produccion de las piezas publicitarias	1000000
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Redes sociales como Facebook, Instagram yTik Tok con el fir	Internet	Creación y administraciónde redes sociales	450000
Ferias empresariales	Directo	Asistencia en la feria	1000000
Estrategia de precio	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
0	0	0	0
0	0	0	0

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
Pan Artesanal y Tradicional: Existe un aumento en la demanda de panes artesanales y tradicionales, con consumidores buscando productos auténticos, hechos con métodos tradicionales y ingredientes d

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Tendencias Nacionales en Colombia:Panes Artesanales Colombianos: Se ha observado un resurgimiento del interés en panes artesanales colombianos, con panaderías que se centran en rescatar recetas tra

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Tendencias Locales en Ibagué:Panaderías Boutique: En Ibagué, ha habido un crecimiento de panaderías boutique que se centran en la calidad, la presentación artística y la experiencia del cliente, ofrecie

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
TARJETA PERSONA - JOBS TO BE DONESe logró percibir los gustos de los productos de panadería identificando que a pesar de que el mayor consumo se evidencia en los productos tradicionales por la o

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
La herramienta se aplico durante un mes

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Frente a los Jobs to be done se evidencia lo siguiente: ☐ La motivación de compra es para calmar la ansiedad o celebrar un evento. ☐ Compra en pan por cercanía a su casa o porque paso por allí. ☐ (

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Sabores variados y exoticosNuevas tecnicas de panaderíaServicios personalizados

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Precio de venta desde $ 5.000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
A nivel tecnico cuenta con herramientas y equipos basicos, que decidió darle vida a este proyecto, orientándose en ofrecer productos de forma innovadora y natural, permitiéndole al consumidor experin

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Maquinaria y Equipo	Equipos varios	$ 10.000.000	1	$ 10.000.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	Equipos varios	$ 1.500.000	1	$ 1.500.000	Aporte Emprendedor
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 11.500.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Matrícula Mercantil	0	$ 60.000	1	$ 60.000	Aporte Emprendedor
Nómina Empleados	0	$ 1.300.000	2	$ 2.600.000	Aporte Emprendedor
Servicios Públicos	0	$ 250.000	12	$ 3.000.000	Aporte Emprendedor
Dotaciones	0	$ 350.000	2	$ 700.000	Aporte Emprendedor
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 6.360.000	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 17.860.000**

TIR
10%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Administrador
Cargo 2:	Auxiliar de panaderia
Cargo 3:	Panadero
Cargo 4:	Vendedor mesero

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2022
Coordinación Nacional de Emprendimiento