MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	Wilmer Andrey Peña Aguirre
NOMBRE DEL PROYECTO	Café empacado
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras
ACTIVIDAD ECONÓMICA	G4729

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Nombre: Wilmer Andrey PeñaEdad: 42 añosUbicación: Municipio de Líbano e Ibagué, ColombiaPerfil Emprendedor:Wilmer Andrey Peña es un emprendedor apasionado y dedicado que ha encon

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

El problema principal reside en las variaciones de calidad experimentadas por los consumidores al adquirir café tostado molido y en grano. Estas fluctuaciones pueden atribuirse a diversas causa

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

El mercado objetivo son los Hogares de la cabecera municipal, centro Poblado y Rural Disperso de Ibagué. De acuerdo al censo de vivienda del DANE, corresponden a 174.421 hogares.

Se seleccionan los hogares de la cabecera municipal que son 164.082 hogares y el 20,9% captaron más de 2 salarios mínimos. El total del segmento son 34.293 hogares. Fuente: DANE. Caract

Para priorizar este grupo poblacional se considera el potencial de compra, las tendencias de consumo y los gustos de los hogares Ibaguereños. Estos clientes demandan entre 2 a 3,7 tazas de c

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

Para abordar las variaciones en la calidad del café, es fundamental implementar medidas que garanticen un proceso de producción más consistente y controlado. Esto incluye establecer protocc

5- COMPETENCIA

Aspectos	insignia.coffee	100 años	Café Tierra Franca
Localización (Ubicación geográfica)	Ibague	Ibague	Ibague
Productos y servicios (Atributos)	Café tostado molido y en grano variedad castillo	Café tostado molido y en grano variedad castillo	Café tostado molido y en grano variedad
Precios de venta	Café 500 grs: $ 35.000	Café 500 grs: $ 35.000	Café 500 grs: $ 35.000
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.	Ventajas Control de Calidad: Tostar café internamente brinda un	Ventajas Frescura: El tostado inmediato	Ventajas Flexibilidad: Tostar

6- CANALES

Estrategia de promoción	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Descuentos del 10% en compras superiores a $ 50.000 en	Internet	Promocion de los productos en temporadas bajas a trae	300000
0	0	0	0
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Evento de lanzamiento	Punto de venta	Eventos de catación 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	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
Las tendencias mundiales en la industria del café están en constante evolución, influenciadas por una serie de factores que van desde cambios en los hábitos de consumo hasta innovaciones te

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
En Colombia, el café es una parte integral de la cultura y la economía del país. Aquí tienes un análisis de algunas tendencias destacadas en la industria del café colombiana:Café Especializado y

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
El Tolima, ubicado en la región cafetera de Colombia, desempeña un papel significativo en la industria del café del país. Aquí tienes un análisis de las tendencias específicas del café en el Tolima

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Para validar el mercado del cafe empacado, se emplearon diversas herramientas de investigación de mercado que permitieron recopilar información relevante sobre la viabilidad y aceptación del

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)
Encuesta:Preferencias de productos:Un 80% de los encuestados manifestó una preferencia por panes integrales y saludables.El 60% expresó interés en productos de panadería con ingrediente

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Variedades variadas, Nuevas tecnicas de pasteleriaServicios personalizados

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios

Precio de venta desde $ 25.000 a $ 35.000 Unidad

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Avance Técnico:El avance técnico en el modelo de negocio de la unidad productiva dedicada al café tostad es la implementación de sistemas de tostado controlados por ordenador que monitore

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	$ 25.000.000	1	$ 25.000.000	Aporte Emprendedor
Maquinaria y Equipo	Equipos varios	$ 5.000.000	1	$ 5.000.000	Fondo Emprender
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
				$ 30.000.000	

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	$ 80.000	1	$ 80.000	Aporte Emprendedor
Nómina Empleados	0	$ 1.600.000	2	$ 3.200.000	Fondo Emprender
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
				$ 6.980.000	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 36.980.000**

TIR
33%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Administrador
Cargo 2:	Director comercial y ventas
Cargo 3:	0
Cargo 4:	0

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

trado su voc

as, entre las

erísticas: Ho

afé diarios c

los estrictos