MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	Otoniel Peralta Garnica
NOMBRE DEL PROYECTO	Tienda de Cafes Especiales
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras
ACTIVIDAD ECONÓMICA	5613

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Soy otoniel Peralta, hijo de padres campesinos y por ende tambien soy campesino toda mi niñez y educacion se dio gracias a los ingresos obtenidos por el cultivo y comercializacion del café. Tecnico mecanico egresado del SENA, vivo en Mariquita hace 6 años, con muchas espectativas y pasion por el cafe, tomo la desicion de perfeccionar mis conocimientos empiricos en los diferentes procesos del cafe, como es la trilla, tostion y catacion de cafe en el SENA (escuela regional del cafe en armenia) y (escuela regional del cafe del libano tolima), tengo mi negocio habierto al publico hace 2 años, la innovacion de mi idea de negocio es hacer el proceso de Trilla y Tostion y ofrecer cafes de especialidad y de origen, natural, honey y lavado, para servicio a la mesa y para llevar, en presentacion de 250gr y 500gr ademas ofrecer cafes por metodos de extraccion, cafes saborizados con especies y licor.

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Si bien es cierto que mariquita tolima tiene una excelente vitrina turistica, por lo cual nos visitan muchas personas tanto nacionales como extranjeros, y muchas personas de estas tienen gustos por los cafes de especialidad, y en el municipio no hay una oferta de cafes de especialidad que satisfaga esta necesidad de ahi que falta una tienda de cafes de especialidad para consumo a la mesa y para llevar.

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

personas residentes en mariquita y turistas que nos visitan, que les gusta tomar un buen café.

personas entre edades de 15 años hasta adultos de 60 años, localizados dentro del municipio y turistas nacionales y extranjeros que nos visitan, ubicados en estratos 2, 3 y 4, las bebidas mas consumidas son el cafe y los granizados de cafe.

En horas de la mañana lo mas consumido es el café y sus acompñantes, despues de las 10 de la mañana los granizados de café en las diferentes presentaciones y variedad de topis, los medios de pago en efectivo, nequi, tarjetas, daviplata.

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

Mi Propuesta de valor es la innovacion en: 1. en el proceso de la preparacion del cafe, mediante metodos como, v60,chemex,sifon japones entre otros vendiendo asi no solo cafe, sino tambien una experiencia. 2. en mariquita no hay planta de tostion y trilla de cafe para ofrecer al cliente un cafe recien tostado para llevar.3.vendemos cafe de especialidad y de origen con taza de 85 puntos, traidos de Planadas, huila y nariño(buesaco). 4. cafes saborizaos (vainilla, canela, cardamomo, avellana, chocolate) adicional cafes con licor(aguardiente,wiski,ron,amaretto y crema de wiski).
Nuestro café tostado de especialidad, con puntaje en taza superior a 85, con proceso (natural, honey y lavado) utiliza granos de alta calidad, ayuda a que nuestros clientes obtengan

5- COMPETENCIA

Aspectos	café coloquial	café moca	bombom café y antojos
Localización (Ubicación geográfica)	Ubicado en la carrera 2A # 6 - 90, Mariquita Tolima.	Ubicado en la calle 3 con carrera 3, holl de la alcaldia munucipal de Mariquita Tolima.	Ubicado en la calle 7 # 4- 54, Mariquita Tolima.
Productos y servicios (Atributos)	ofrece cafes de risaralda calientes y frios, tinto café con leche, capuchino y café por libras.	ofrece cafes convencionales de frezno calientes, tinto, café con leche, capuchino y café por libras.	ofrece cafes convencionales de Libano, calientes, tinto, café con leche,
Precios de venta	tinto 3.000, café con leche 6.000, capuchino 6.000, frape de café 10.000, café por 250 gr 30.000, café por 500 gr 60.000.	tinto 2.200, café con leche 2.500, capuchino 7.500,frape de café 8.000, café por 250 gr 28.000, café por 500gr 55.000.	tinto 2.000, café con leche 5.500, capuchino 7.000, frape de café 8.000,
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	punto fisico, domicilio y empacado en bolsa con valvula.	punto fisico, domicilio y empacado en bolsa con valvula.	punto fisico,domocilio y empacado en bolsa con valvula.
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	ventajas, nuevos en la ciudad, metodos de extraccion, presencia de barista. Desventajas, producto costoso, ubicación del local, no tinen tostadora para proceso.	ventajas, ubiacados en hold de alcaldia. Desventajas, cafes tradicionales, proseso solo por maquina,	ventajas, ubicación del punto. Desventajas, no ahí innovacion de

6- CANALES

Estrategia de promoción	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
evento de lanzamiento catacion y degustacion de cafes especiales	punto fisico	obsequio de muestras de café a cada cliente que llegue a nuestro establecimiento.	$ 450.000
show de barismo dando a conocer las diferentes clases de cafes según su proceso y filtrados.	punto fisico	observar mediante muestras la diferencia de cada café según su proceso. Luego poder degustar cada uno de ellos.	$ 800.000
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
pauta comercial en emisora de la region	emisora toca stereo	anuncio publicitario a difentes horas del dia.	$ 350.000
redes sociales	facebook, instagran, whatsapp y pagina web	publicidad en las redes sociales,imagenes y videos.	$ 200.000
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
para consumo a la mesa, para llevar por 250gr y 500gr.	punto fisico	preparar en el momento y empaquetado como lo desee.	taza $3.000, 250gr $25,000, 500gr $45.000
pedidos por whatsapp	servicio a domicilio	llevar producto a su casa	$ 4.000 adicional al pedido realizado.
Estrategia de precio	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
minimizar costos al realizar los diferentes procesos.	procesar en el punto fisico	realizar proceso de trillado, tostion, molienda y rotulado.	igual o inferior a la competencia
evitar intermediarios en el proceso.	comprar materia prima directamente al caficultor.	hacer contacto directamente con el caficultor y visitarlo.	igual o inferior a la competencia

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional

El movimiento de cafe de especialidad surgio en Estados Unidos y las tendencias a nivel mundial de café de especialidad son sostenibles por que ahí crecimiento del mercado, cafeterias de especialidad, experiencia sensorial, cultura del café y metodos de preparacion. Se espera que el mercado mundial de cafes especiales crezca a un buen ritmo en los proximos años. si el mercado global de cafe tostado es aproximado de 80 mil millones de dolares en una taza de crecimiento anual compuesta del 4.5%. El cafe especialidad representa solo del 10-20% del volumen total, ya representa el 40% de los ingresos del mercado, para el 2032 se espera que el cafe de especialidad alcance una cuota de ingresos de casi el 70%.

Tendencias a nivel país o Latinoamérica

America cuna de uno de los mejores cafes del mundo esta resurgiendo y se centra en la calidad exepcional y la sostenibilidad, las fincas de café estan adoptando tecnicas innovadoras de cultivos y procesamientos para mejorar el perfil de sabor, manteniendo al mismo tiempo practicas agricolas sostenibles. Claves del auge del cafe de especialidad en america, consumidores exigentes, innovacion y experimentacion. La producion de cafe de especialidad en latinoamerica se caracteriza por un fuerte enfoque en la sostenibilidad social y hambiental.

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)

El café del Tolima se cultiva en pequeñas parcelas por comunidades campesinas, indigenas y afrodescendientes, en 38 municipios, los cuales albergan mas de 61.849 familias que cultivan, 107.027 hectareas de café arabico de las variedades castillo, colombia,caturra, tipica, borbon y tabi. El tolima es actualmente el tercer departamento productor de cafe en el pais, con una produccion anual que alcanzo las 102.000 toneladas en el año 2023, lo mas destacable es que, de esta produccion, aproximadamente el 35% corresponde a cafes especiales, un aumento considerable desde el 20% registrado en 2018. Los cafes especiales del tolima se caracterizan por sus perfiles de sabor unicos, que van desde notas citiricas y frutales hasta tonos de chocolate y caramelo esta diversidad se debe a las condiciones geograficas y climaticas particulares de la region, que incluyen altitudes que varian en los 1.200 y 2.100 metros sobre el nivel del mar, suelos volcanicos ricos en nutrientes y un regimen de lluvias favorable. El minicipio de planadas en el sur del tolima, se ha destacado particularmente en la producion de cafe especial, en el año 2022, uncafe de esta region

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica

encuesta a diferentes clientes y interaccion con los clientes cada vez que ahí la oportunidad para hacerlo, ademas contamos con pagina web donde nuestros clientes nos cuentan su experiencia cuando nos visitan.

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica

se utiliza con frecuencia como minimo una vez al dia.

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)

nuestros productos tiene muy buena aceptacion del cliente, nos dan muy buenas referencias cada vez que se interactua con los difernte clientes que nos visitan al establecimiento, las encuestas las hacemos a diario. De cada 10 personas encuestadas, 8 son positivas y las 2 restantes por mejorar.

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
implementar los metodos de filtrados de café, incluir cafes saborizados, cafes con licor, adicional servicio de café por libras para llevar y preparar.

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
tinto $ 2.000, café americano $ 4.000, café latte 5.000, expresso $ 3.200, capuchino $ 6.000, mocachino $ 7.000, granizado de café $ 9.000, limonada de café 6.500.

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
conocimientos tecnicos certificados por el SENA sobre los diferentes procesos del café, adicional 2 años de experiencia en preparacion de dichos productos. Cuento con un punto fisico hace 2 años, el cual esta ubicado en un punto de muy buena aceptacion del publico tanto nacional como visitantes de temporada.

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	trilladora de café	$ 7.000.000	1	$ 7.000.000	Aporte Emprendedor
Maquinaria y Equipo	tostadora de café d	$ 40.000.000	1	$ 40.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	molino de café	$ 3.000.000	1	$ 3.000.000	Aporte Emprendedor
Maquinaria y Equipo	maquina de café de	$ 15.000.000	1	$ 15.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	equipos para filtrad	$ 350.000	5	$ 1.750.000	Aporte Emprendedor
Maquinaria y Equipo	refrigerador para to	$ 7.000.000	1	$ 7.000.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	mesas y sillas	$ 250.000	9	$ 2.250.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	mezon en acero	$ 3.000.000	1	$ 3.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	menaje de cocina	$ 8.000.000	1	$ 8.000.000	Aporte Emprendedor
				$ 87.000.000	

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	camara y comercio	$ 198.000	1	$ 198.000	Aporte Emprendedor
Dotaciones	dotacion empleados	$ 450.000	3	$ 1.350.000	Aporte Emprendedor
SGSST	SGSST	$ 2.500.000	1	$ 2.500.000	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
				$ 4.048.000	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 91.048.000**

TIR
17%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Empleado 1
Cargo 2:	Empleado 2
Cargo 3:	Empleado 3
Cargo 4:	Empleado 4