

Anexo A. Tabla de competidores

Competidor	Sitioweb	Posicionamiento SEO	Redes sociales	Publicidad Digital	Otros canales digitales	Estrategia digital	Ventaja competitiva
Coffi-pan	https://coffipanredes.wixsite.com/coffi-pan	Bajo	Instagram, Twitter y Facebook	InstagramAds		Contenido en redes	Cuenta con precios asequibles, menú variado y diferentes sedes en Bogotá
El pan de la colina	N/A	Bajo	N/A	Se muestra la ubicación y teléfono en las búsquedas de Google	Número para domicilios	N/A	Cuenta con precios asequibles, menú variado y buen sabor
Pan Pa Ya	https://panpay a.com.co/	Alto	Instagram, Facebook y Twitter (inactivo desde 2020)	InstagramAds	Rappi	Contenido en redes y a través de la página web	Gran variedad de opciones para comer, muchos puntos de venta
La torta Antillana	N/A	Bajo	N/A	Se muestra la ubicación y teléfono en las búsquedas de Google	N/A	N/A	Cuenta con variedad de menú en almuerzos y pastelería
Hornitos	https://www.hornitos.co/	Alto	Instagram, Facebook, Tik tok y Twitter	InstagramAds, Tik Tok ads	WhatsApp, Rappi y su propio call center	Posicionamiento, contenido, ofertas y atención al cliente	Cuenta con espacios agradables para disfrutar la comida, algunos son 24 horas, varios puntos en la ciudad y menú variado
Tostao	https://nosotro	Alto	Instagram y Facebook	InstagramAds,	Rappi	Posicionamiento,	Buenos precios, atención

Anexo B. Análisis DOFA

<p style="text-align: center; transform: rotate(-45deg);"> DIAGNÓSTICO INTERNO DIAGNÓSTICO EXTERNO </p>	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<p>Variedad de productos: Ofrecer una amplia gama de productos atrae a diferentes tipos de clientes, lo que puede aumentar las ventas.</p>	<p>Dependencia de proveedores: Los cambios en precios o disponibilidad podrían afectar la rentabilidad de la empresa.</p>
	<p>Ubicación estratégica: Una ubicación conveniente puede aumentar el tráfico de personas, aumentando las ventas y reconocimiento de la empresa.</p>	<p>Capacidad limitada: Si la cocina o el personal no pueden manejar la demanda, podría llevar a retrasos en el servicio o baja calidad de atención.</p>
	<p>Reputación: Si la cafetería es conocida por la calidad de sus productos, esto genera lealtad y atracción de nuevos clientes.</p>	<p>Falta de presencia en marketing digital: La ausencia de estrategias de marketing en redes sociales e internet pueden limitar la visibilidad y la capacidad de llegar a nuevos clientes.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FORTALEZA-OPORTUNIDAD	ESTRATEGIAS DEBILIDAD-OPORTUNIDADES
<p>Crecimiento del mercado de alimentos: El aumento de interés en alimentos frescos, "caseros" y de alta calidad puede beneficiar la cafetería.</p>	<p>Introducir nuevos productos y combinaciones innovadoras, como opciones saludables, veganas y gourmet, mientras se expanden geográficamente abriendo nuevas ubicaciones en zonas estratégicas y puntos de alto tránsito. Cada nueva cafetería servirá como punto de prueba para el menú, adaptándolo a las preferencias locales y creando estrategias que aumenten la relevancia y atractivo de la marca, aprovechando tanto el crecimiento del mercado de alimentos como el interés de los consumidores en experiencias culinarias novedosas.</p>	<p>Proponemos una estrategia combinada que mejore la capacidad mediante la capacitación del personal y la optimización de procesos para aumentar la producción y mejorar la calidad del servicio, junto con la implementación de marketing digital al contratar especialistas o agencias que desarrollen una presencia en línea efectiva a través de redes sociales, sitio web y publicidad en línea, lo que permitirá llegar a nuevos clientes y aumentar la visibilidad y reconocimiento de la empresa.</p>
<p>Ampliación del menú: La introducción de nuevos productos o mejora de los existentes puede atraer más clientes y aumentar la fidelidad de los actuales.</p>		
<p>Servicio a domicilio: Ofrecer entrega a domicilio puede ampliar el alcance de la cafetería.</p>		
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FORTALEZA-AMENAZA	ESTRATEGIAS DEBILIDAD-AMENAZA
<p>Cambios en gustos y preferencias: Los cambios en las preferencias de los consumidores podrían afectar la demanda de ciertos productos.</p>	<p>Proponemos una estrategia combinada que diversifique los proveedores, estableciendo relaciones con múltiples fuentes para mitigar el riesgo de interrupciones en la cadena de suministro y adaptarse a cambios en los costos de insumos, al mismo tiempo que se invierte en marketing y servicios al cliente para diferenciarse de la competencia local y fortalecer la lealtad del cliente.</p>	<p>Proponemos una estrategia combinada que implemente medidas de control de costos e inventario para mitigar el impacto de aumentos en los precios de insumos, y que diversifique los ingresos explorando servicios adicionales como catering y eventos.</p>
<p>Costos de insumos: Aumentos en los precios de los ingredientes clave como harina, café, proteínas, productos lácteos pueden afectar los márgenes de ganancia.</p>		
<p>Regulaciones sanitarias: Cambios en las regulaciones de salud y seguridad alimentaria podrían requerir inversiones adicionales en el cumplimiento.</p>		

Anexo C. Cronograma estrategias de actividades

ACCIONES	MESES																																																			
	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7				MES 8				MES 9				MES 10				MES 11				MES 12							
	SEMANAS																																																			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Creacion de Redes Sociales FaceBook, TikTok, Instagram, Pagina Web	■	■																																																		
Creacion de Cuadro de KPI	■	■																																																		
Publicacion de Contenido descargable					■	■	■	■					■	■	■	■					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Publicacion Colaborativa con Influencer									■							■																													■							
Creacion de calendario y editorial	■	■																																																		
Ideacion de concurso													■	■	■	■																									■	■	■	■								
investigacion y seleccion de micro Influencers para la dinamicas					■	■	■	■																																	■	■	■	■								
Anlisis de rendimiento de ads																																																				
Analisis de rendimiento de contenido mediante google analytics	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Duracion de Concurso																																													■	■	■	■				
Fin de Concurso																																																				
Publicacion de Concurso																																																				
Vídeos en directo formativos																																																				
publicacion de Campaña de Ads																																																				
Busque del contenido en el Sector	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Analisis de Trafico de la Pagina Web																																																				
Analisis de Conversion de la Pagina Web																																																				
Analisis de cantidad de vistas de la pagina Web																																																				

■	Acciones centradas en Redes
■	Acciones "Administrativas"

Anexo D. Presupuesto Anual



DTAL DEL AÑO FISCAL A LA FECH: \$ 37.588.548,00

PRESUPUESTO ANUAL DE MARKETING

CATEGORÍA	T1				T2				T3				T4				TOTALES AÑO FISCAL
	ENE	FEB	MAR	TOTALES T1	ABR	MAY	JUN	TOTALES T2	JUL	AGO	SEPT	TOTALES T3	OCT	NOV	DIC	TOTALES T4	
Herramientas	\$ 156.036,00	\$ 156.036,00	\$ 156.036,00	\$ 468.108,00	\$ 156.036,00	\$ 156.036,00	\$ 156.036,00	\$ 468.108,00	\$ 156.036,00	\$ 156.036,00	\$ 156.036,00	\$ 468.108,00	\$ 156.036,00	\$ 156.036,00	\$ 156.036,00	\$ 468.108,00	\$ 1.872.432,00
Software edicion fotos y videos	\$ 45.063,00	\$ 45.063,00	\$ 45.063,00	\$ 135.189,00	\$ 45.063,00	\$ 45.063,00	\$ 45.063,00	\$ 135.189,00	\$ 45.063,00	\$ 45.063,00	\$ 45.063,00	\$ 135.189,00	\$ 45.063,00	\$ 45.063,00	\$ 45.063,00	\$ 135.189,00	\$ 540.756,00
Herramientas de analisis facebook ads	\$ 110.973,00	\$ 110.973,00	\$ 110.973,00	\$ 332.919,00	\$ 110.973,00	\$ 110.973,00	\$ 110.973,00	\$ 332.919,00	\$ 110.973,00	\$ 110.973,00	\$ 110.973,00	\$ 332.919,00	\$ 110.973,00	\$ 110.973,00	\$ 110.973,00	\$ 332.919,00	\$ 1.331.676,00
Relaciones Públicas	\$ -	\$ -	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 950.000,00	\$ -	\$ -	\$ 950.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 750.000,00	\$ -	\$ 950.000,00	\$ 1.700.000,00	\$ 3.400.000,00
Concursos				\$ -	\$ 200.000,00			\$ 200.000,00				\$ -			\$ 200.000,00	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
Influencer			\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00			\$ 750.000,00				\$ -	\$ 750.000,00		\$ 750.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 3.000.000,00
Personal	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 24.000.000,00
Community manager	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 24.000.000,00
Social Media	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 864.990,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 864.990,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 864.990,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 864.990,00	\$ 3.459.960,00
Facebook ads	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 864.990,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 864.990,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 864.990,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 288.330,00	\$ 864.990,00	\$ 3.459.960,00
Online	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 264.039,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 264.039,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 264.039,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 264.039,00	\$ 1.056.156,00
Website	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 264.039,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 264.039,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 264.039,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 88.013,00	\$ 264.039,00	\$ 1.056.156,00
Creacion contenido	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00	\$ 1.200.000,00	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00	\$ 1.100.000,00	\$ 1.900.000,00	\$ 3.800.000,00
Contenido descargable				\$ -	\$ -		\$ 700.000,00	\$ 700.000,00				\$ -			\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 1.400.000,00
Videos formativos				\$ -				\$ -	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00	\$ 1.200.000,00	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00	\$ 1.200.000,00	\$ 2.400.000,00
TOTALES	\$ 2.532.379,00	\$ 2.532.379,00	\$ 3.282.379,00	\$ 8.347.137,00	\$ 3.482.379,00	\$ 2.532.379,00	\$ 3.232.379,00	\$ 9.247.137,00	\$ 2.932.379,00	\$ 2.932.379,00	\$ 2.932.379,00	\$ 8.797.137,00	\$ 3.682.379,00	\$ 2.932.379,00	\$ 4.582.379,00	\$ 11.197.137,00	\$ 37.588.548,00