

opción de grado en
emprendimiento 2

GOAVA

Natalia Andrea Arias Rojas



GOAVA

PRODUCTOS NATURALES



GOAVA
PRODUCTOS NATURALES

GOAVA, una idea de proyecto que desea unir la administración con otro sector y que mejor que hacer parte de la agricultura y sus frutales, es por está razón que GOAVA cuenta con una finca llamada La Lunada terreno ubicado en el municipio de Flandes, Tolima, zona rural vereda tarqui, en el cual se cuenta con un cultivo de guayaba pera, más de 4.500 árboles, aproximadamente 5 hectáreas de cultivo esto con el de proyectar los snacks GOAVA, una gama de productos que satisface diferentes necesidades del sector , como lo es la falta de energía, de minerales, vitaminas y fibras.



Árbol Guayaba Pera

Finca La Lunada



Snack

GOAVA



Cultivo Guayaba Pera

Finca la Lunada



Snack

GOAVA

Problema Identificado



Las tendencias de cuidado, salud y bienestar personal son las más fuertes en el mercado de los productos naturales, pues hoy en día las personas se preocupan más por los productos que desean adquirir y el contenido que tiene.

Organización Mundial de la Salud

cada año fallecen alrededor de 2,8 millones de personas por obesidad o sobrepeso, los adultos

Falta de Energía

La falta de energía suelen provocar factores emocionales y también lo causan algunas enfermedades físicas

Químicos en productos

los productos hoy en día tienen alto contenido de químicos que afectan nuestra salud.



pitch DeCK

Segmento: Personas con tendencias saludables

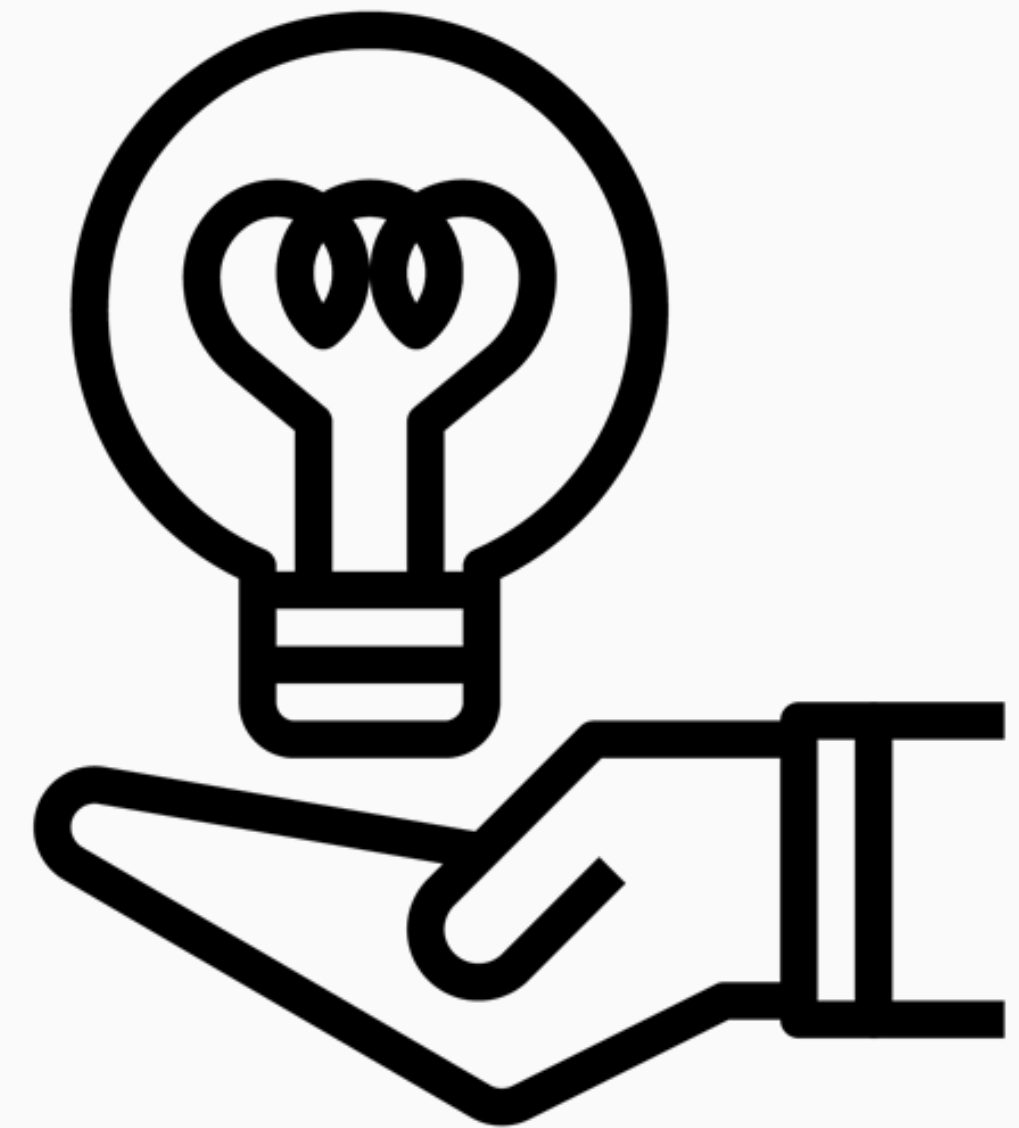
Estrategia:

- Medios tradicionales
- PPC (pago por clic)
- Gimnasios / Supermercados
- Banners

GOAVA cuenta con una finca llamada La Lunada terreno en el municipio de Flandes, Tolima, zona rural vereda tarqui, en el cual se cuenta con un cultivo de guayaba pera, más de 4.500 árboles, aproximadamente 5 hectáreas de cultivo esto con el de proyectar los snacks GOAVA

Corto plazo: Goava va a vender en página web y redes sociales

Mediano y largo plazo: Alianzas estratégicas con supermercados y tiendas de productos saludables (Fitmarket), además de Gimnasios



Aliados e Impacto esperado

1

Gimnasios

- Bodytech
- Smart fit

2

Supermercados

- Exito
- Jumbo
- Carulla

3

Tiendas Saludables

- Fit Market

Generación de empleo

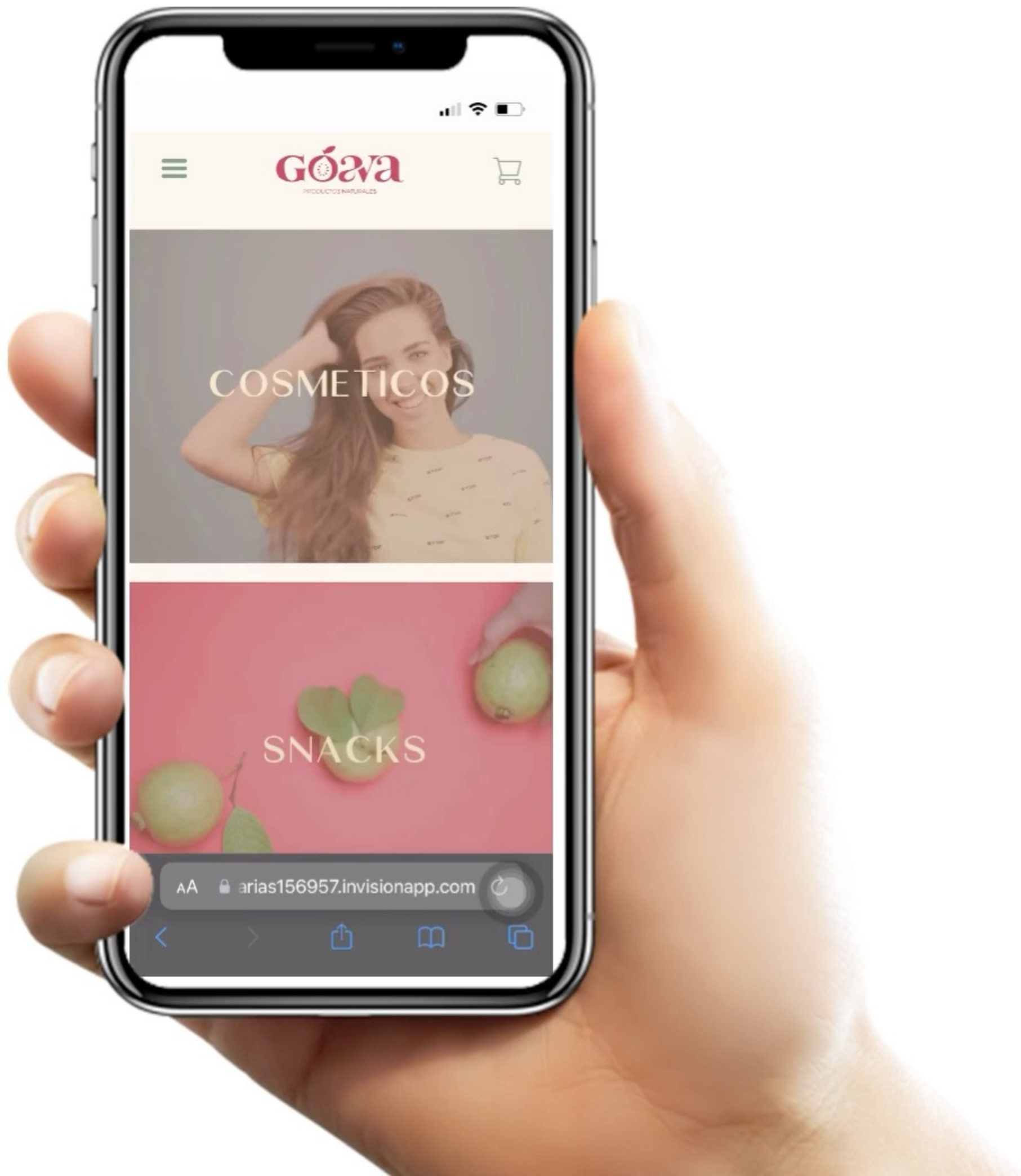
- Empleo Cultivos
- Empleo GOAVA

1

Empaques Biodegradables

- Empaque 100% biodegradables

2



Prototipo Página web

Utiliza código QR para ver el prototipo

Scan the QR code with your mobile device



Lanzamiento

Equipo necesario

LANZAMIENTO

El lanzamiento se desea realizar en alianza con una tienda como fitmarker, que son lugares que venden productos saludables, así mismo tener invitados y personas que se dedican a tener una vida saludable, que en redes sociales dan tips de como mejorar los hábitos, así mismo tener personas como nutricionistas y expertos que respalden el producto

EQUIPO NECESARIO

- Diseñadores y creativos: personas encargadas de realizar las piezas gráficas que se van a implementar en la campaña
- Gestión de anuncios: Es importante tener en cuenta las palabras clave y la evaluación del público, así mismo, la redirección que estos manejaran.
- Diseño web: Poder mejorar posición de búsqueda al igual que los indicadores de conversión
- Mercadeo: Encargado de implementar y crear estrategias que permita poner en marcha la campaña
- Publicistas: Nos permiten crear las relaciones entre GOAVA

Indicadores Financieros

Como se puede observar, GOAVA mantiene al alza el margen bruto, lo que nos indica que la estrategia de precios es eficaz y que se están administrando correctamente los costos de ventas.

MARGEN OPERACIONAL

En el año 1 se tiene 43% de ingresos por ventas que la empresa convierte en beneficios, antes de descontar impuestos e intereses.

SOLVENCIA

GOAVA Cuenta con un activo suficiente como para satisfacer todas sus deudas, pues en el año 1 estamos 3,09 y en el año dos en 4,15

LIQUIDEZ PURA

GOAVA tiene 3,06 de veces para el año 1 que el activo corriente puede cubrir su pasivo corriente y 4,14 de veces para el año 2 que el activo corriente puede cubrir su pasivo corriente

INDICADORES	AÑO 1	AÑO 2
MARGEN BRUTO	76%	79%
MARGEN OPERACIONAL	43%	57%
MARGEN NETO	29%	38%
SOLVENCIA	3,09	4,15
LIQUIDEZ PURA	3,06	4,14

Punto Equilibrio

Precio	\$ 15.000
---------------	-----------

Costos Fijos	
Rubros	\$
Ingeniero de Alimentos	\$ 1.500.000
Arriendo	\$ 1.500.000
Servicios	\$ 354.000
TOTAL COSTOS FIJOS EMPRESA	\$ 3.354.000,00

Gastos Fijos	
Rubros	\$
Redes sociales= publicidad	\$ 300.000
Salario grupal	\$ 5.000.000
TOTAL GASTOS FIJOS EMPRESA	\$ 5.300.000,00

Gastos variables Unitario	
Rubros	\$
Comision	\$ 300
TOTAL GASTOS VARIABLE UNITARIOS	\$ 300,00

Costos Variables Unitarios	
Rubros	\$
porcion GUAYABA	\$ 1.500
porcion VITAMINAS	\$ 800
empaque	\$ 450
TOTAL COSTOS VARIABLES UNITARIOS	\$ 2.750

Margen Contribución \$	\$ 11.950
Margen contribución %	79,67%

Punto Equilibrio \$	\$ 10.862.762
Punto Equilibrio U	724

Al contar con un margen de contribución de 79,67% Podemos deducir que la fabricación de ese producto es totalmente rentable, ya que es capaz de asumir los costos fijos y además generar beneficio

Nos indica que GOAVA debe vender 724 unidades de producto, es decir \$10.862762 al mes para cubrir los gastos antes de que pueda lograr una ganancia.