

Bubble Shots

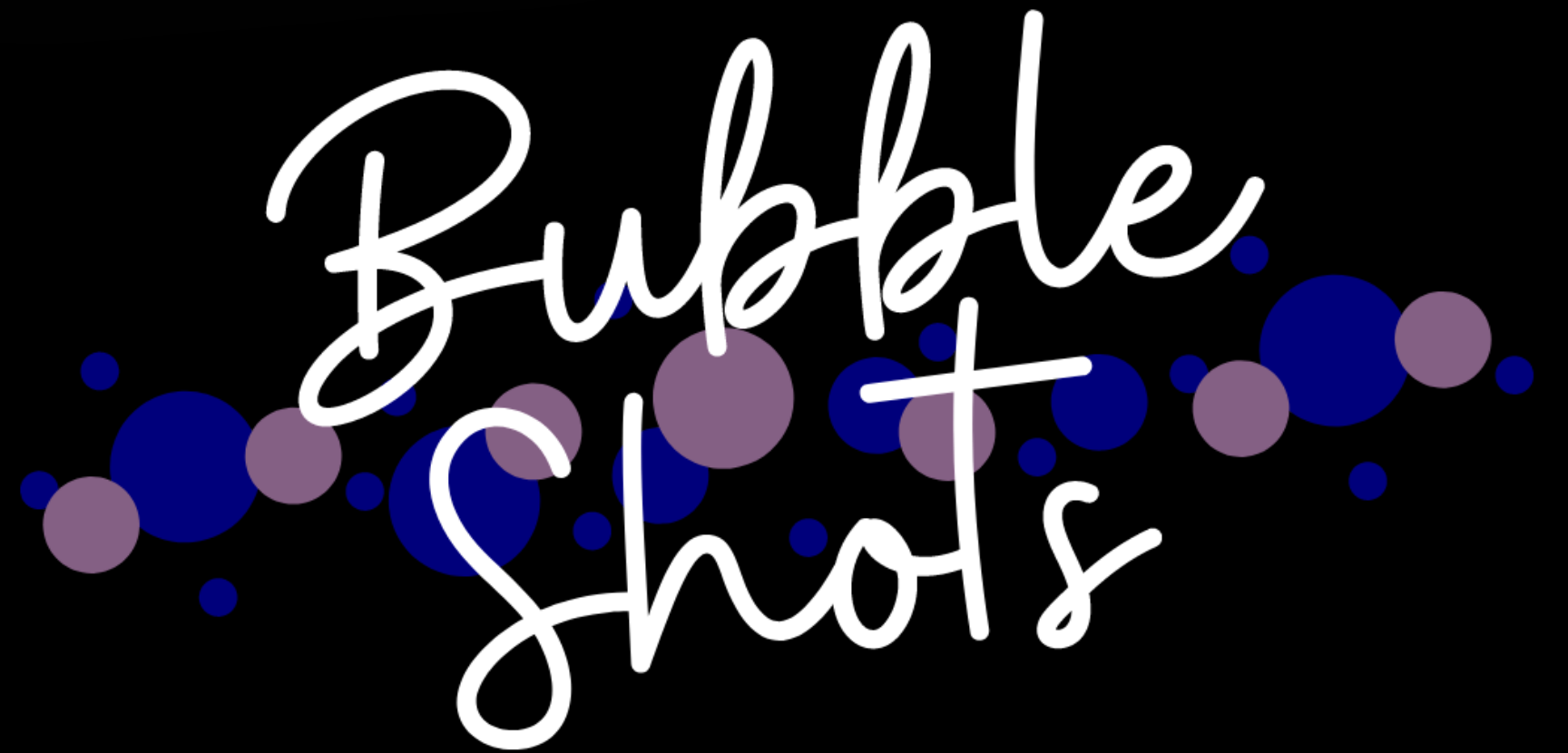
Integrantes:

Maria Fernanda Ferreira

Laura Sofia Riveros

Mariana Viatela

Paula Viatela





Nuevas experiencias a
través de una explosión de
textura y sabor.

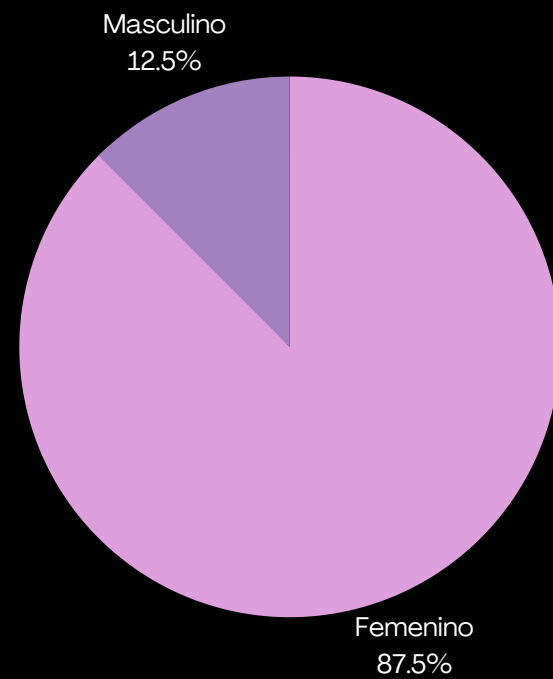
Problema

Como consecuencia de la pandemia, no solo la vida social de las personas se vio afectada, también en la industria de gastronomía y entretenimiento, se han dado diferentes limitaciones como, el distanciamiento y aforo en restaurantes y bares, a su vez la idea de buscar salir de la monotonía de las experiencias de siempre.

Validación de la Idea

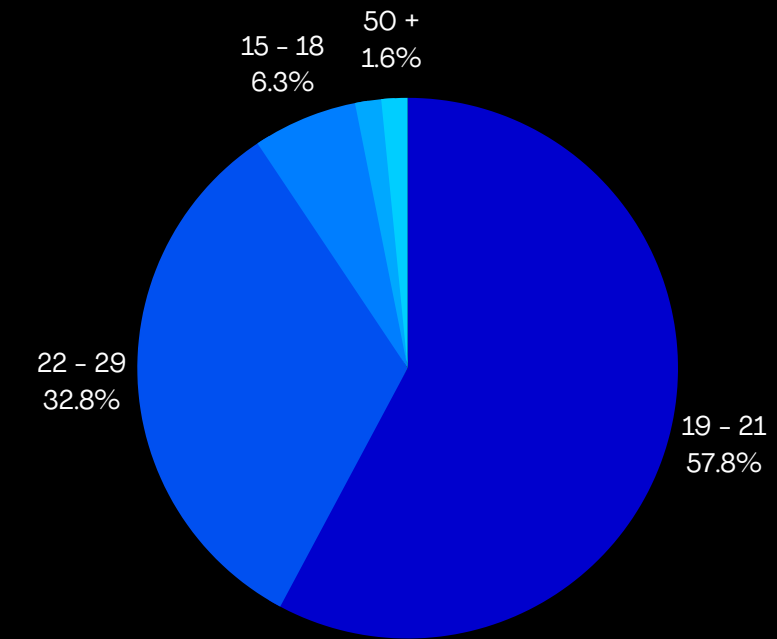
Pregunta 1

Indique su género



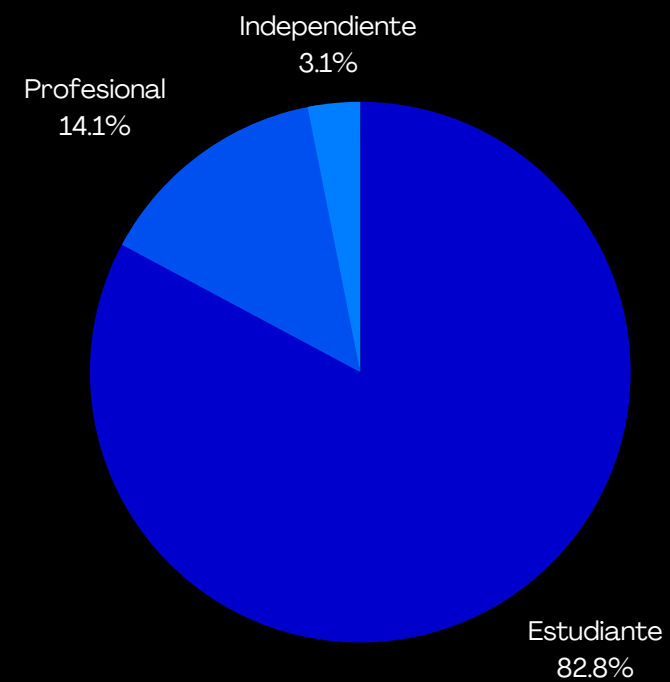
Pregunta 2

Rango de edad



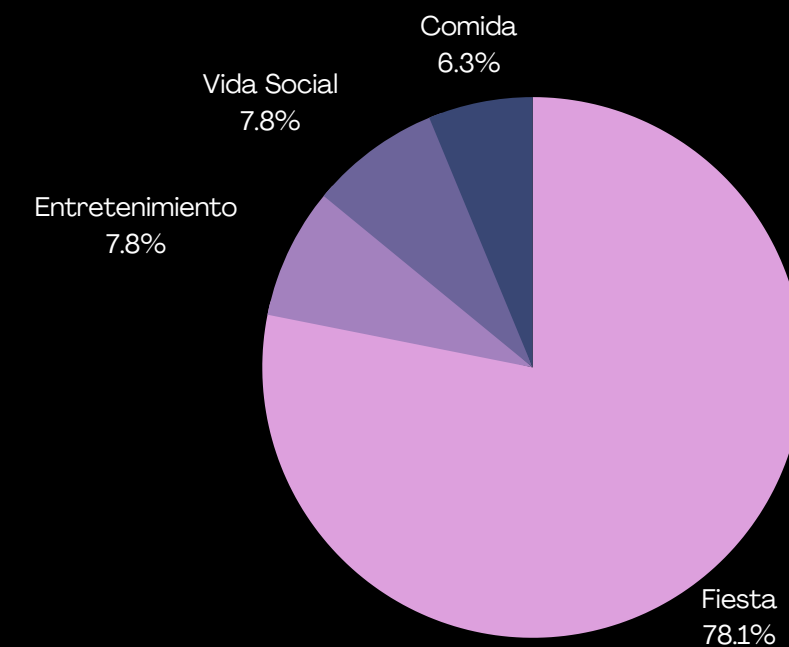
Pregunta 3

Ocupación actual



Pregunta 4

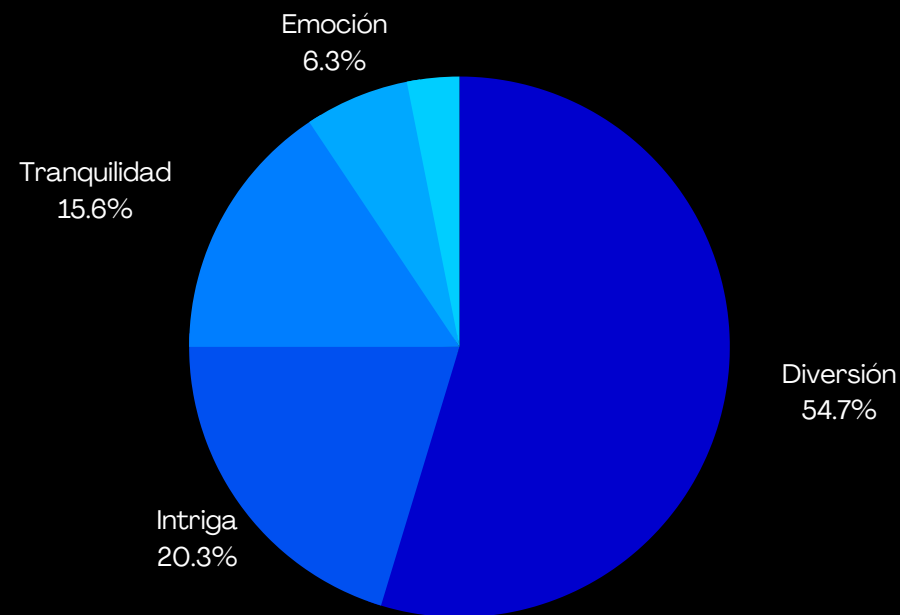
¿Qué es lo primero que se le ocurre al escuchar “**Bubble Shots**”?



Validación de la Idea

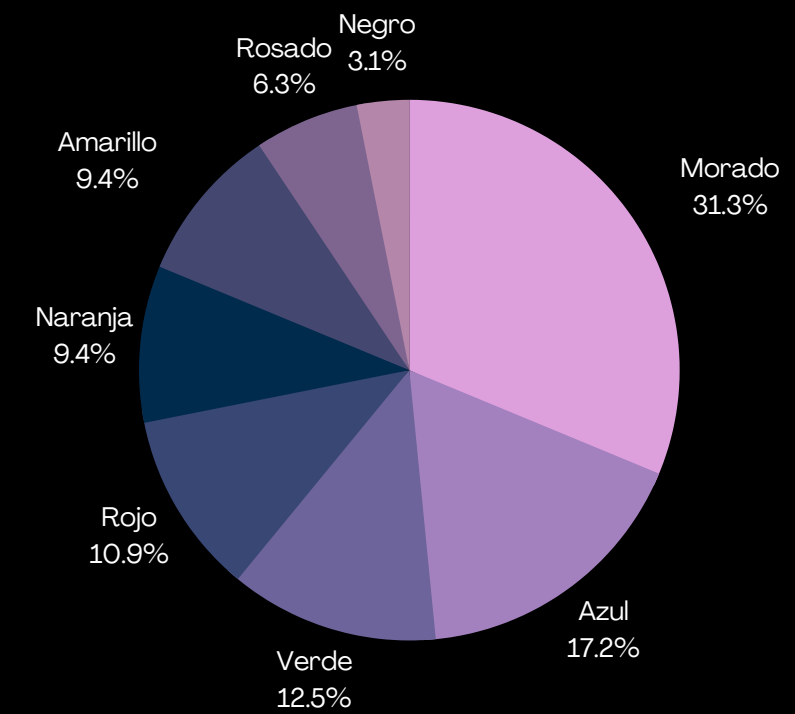
Pregunta 5

¿Qué sensación le genera este logo?



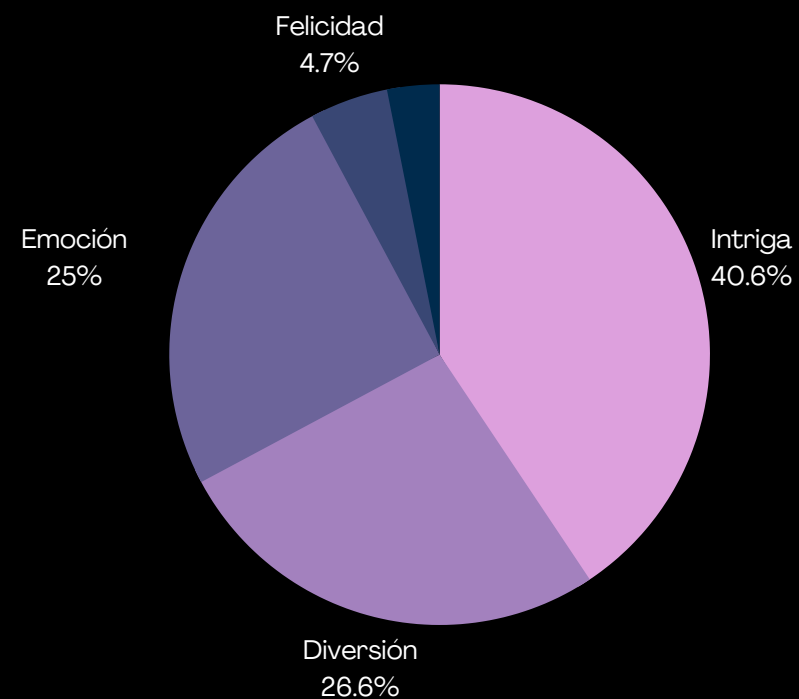
Pregunta 6

¿Con qué color asocia la diversión?



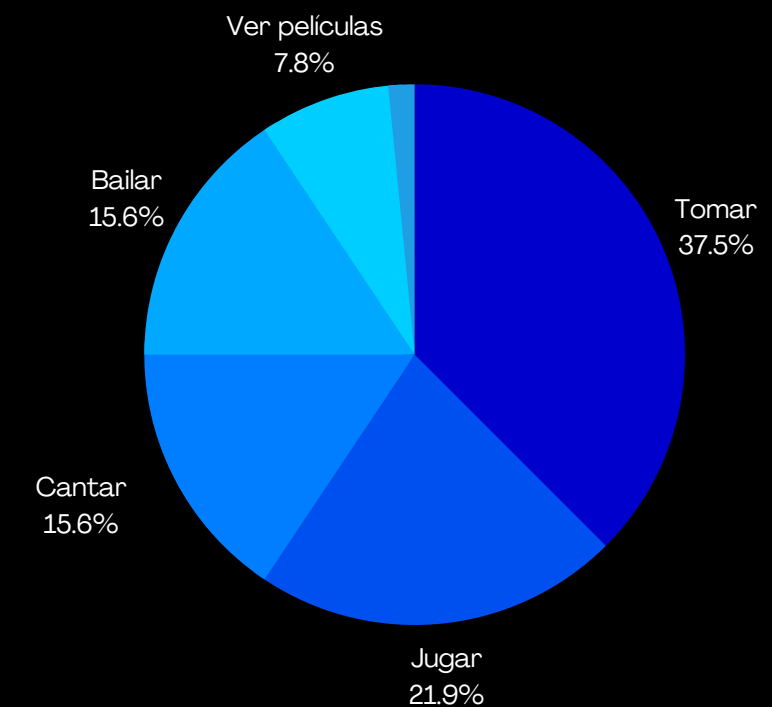
Pregunta 7

“Explosión de textura y sabor”
¿Qué sensación le genera este slogan?



Pregunta 8

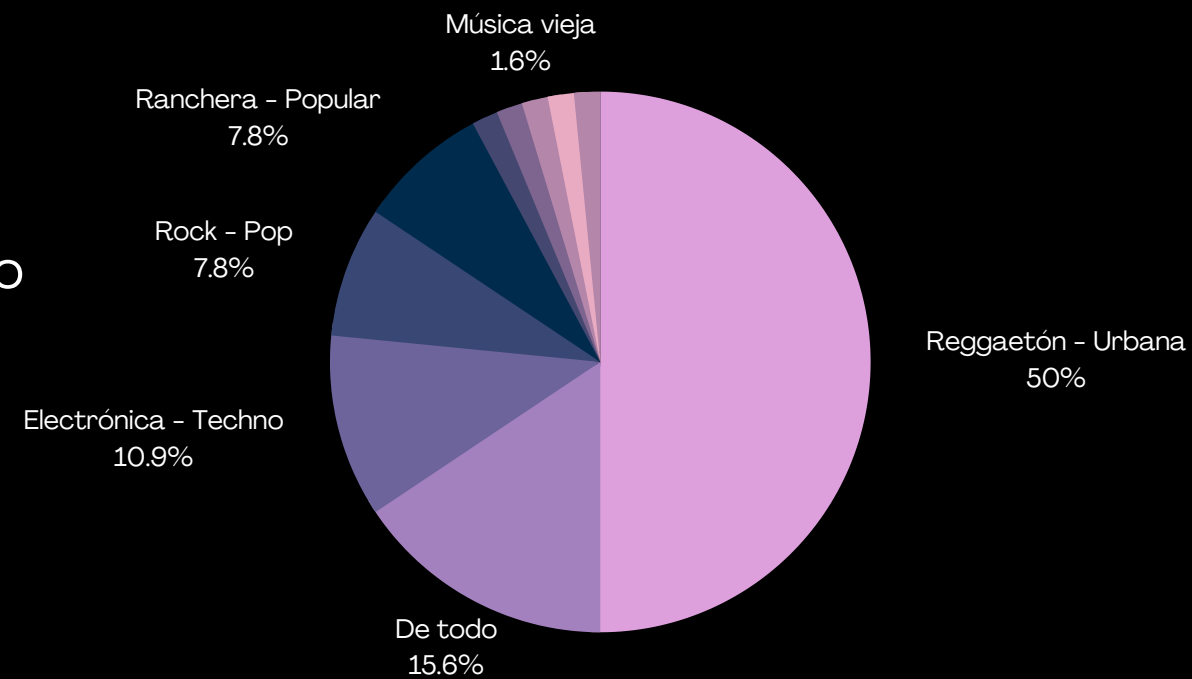
Cuando se reúne con amigos en una casa, ¿qué actividades les gusta hacer?



Validación de la Idea

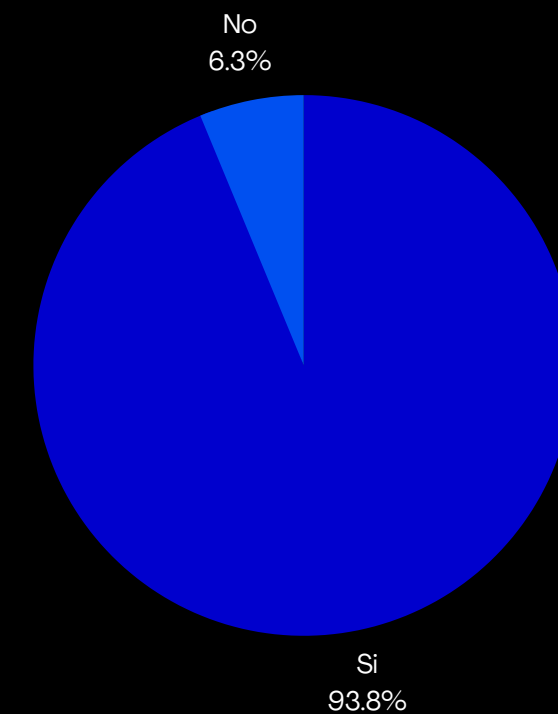
Pregunta 9

¿Qué género de música suele escuchar cuando hace planes con amigos?



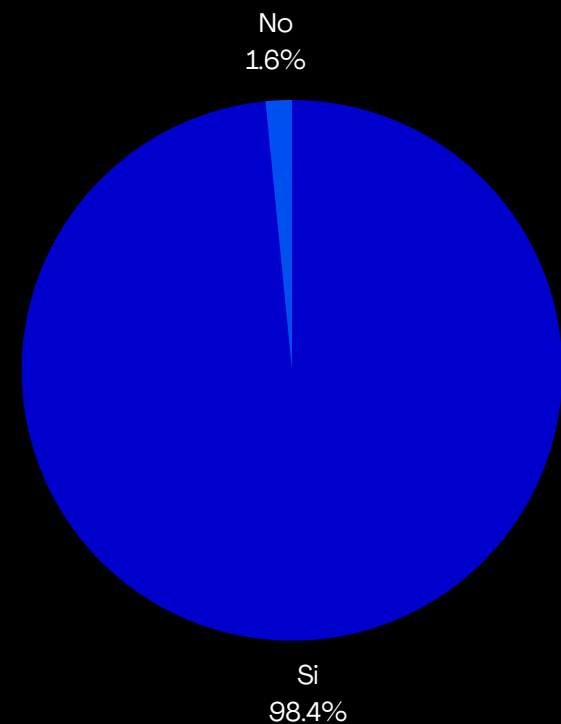
Pregunta 10

¿Estaría interesado en comprar cócteles (con o sin alcohol) en burbujas comestibles rellenas de líquido?



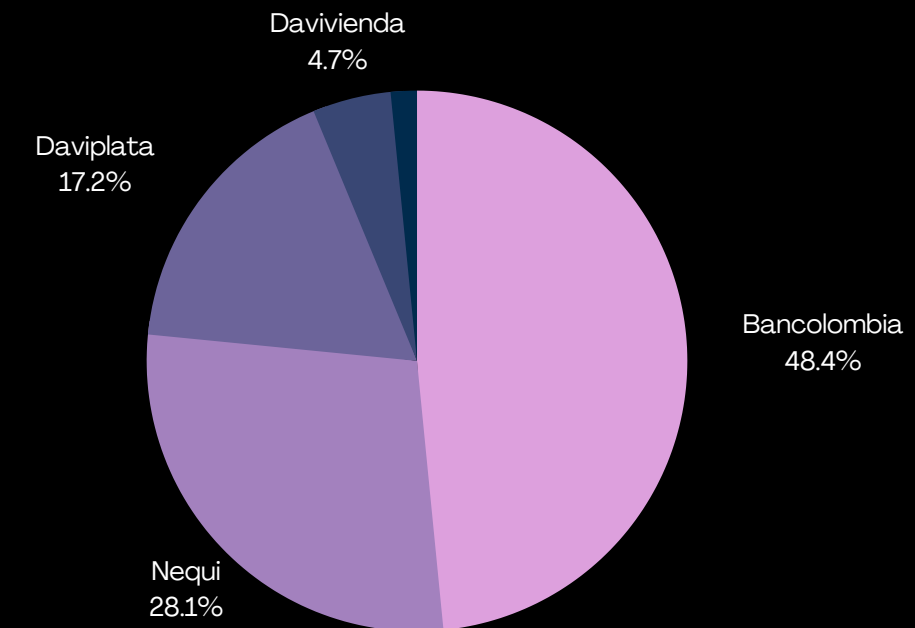
Pregunta 11

¿Le gustaría adquirir un combo con una actividad de entretenimiento y shots en burbujas?



Pregunta 12

¿Qué método de pago prefiere?



Propuesta de Valor

Bubble Shots tendrá su diferencial basado en la experiencia y su empaque



No solo vendemos cócteles sino la experiencia y el disfrute de los momentos y espacios para compartir con quien se quiera, con el fin de salir de la rutina diaria y tener momentos de diversión y dispersión.



Por otra parte, nos diferenciaremos en el empaque y que este asegure que las burbujas lleguen a los clientes en un estado de total calidad.

Portafolio de Productos

Hemos diseñado un portafolio de productos que logren dar nuevas experiencias a los clientes.



Cócteles en
burbujas



Combos



Juegos

Descripción del Prototipo



El prototipo final, fue hecho con jugo de naranja. Este tomo un color amarillo por el jugo y se logró que la burbuja se formara con un tono transparente que permite ver el color del interior.

Teniendo en cuenta que la burbuja y todos los componentes del prototipo son 100% comestibles, la burbuja se puede comer de un solo bocado y disfrutar de la mezcla de texturas, o se puede morder un pedazo de la burbuja para hacerle un hueco y así poder tomar su interior líquido.

Metodología



Ingredientes:

- Alginato de Sodio
- Lactato de Calcio
- Agua
- Ingredientes para cada cóctel

Instrumentos:

- Moldes circulares
- Bowl
- Batidora
- Refrigerador / Congelador
- Cuchara

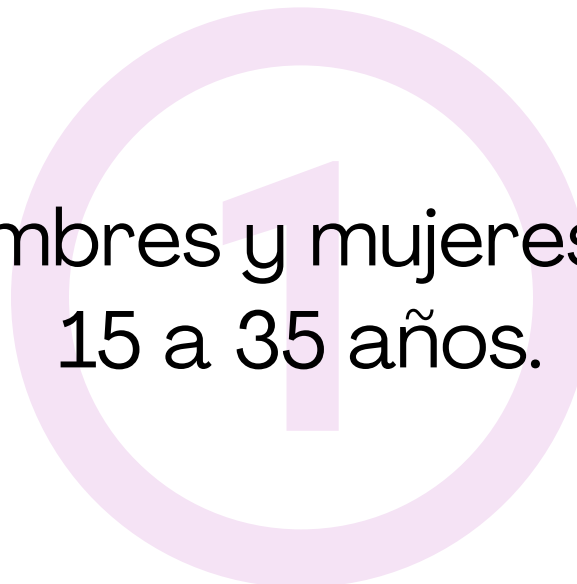
Metodología

Procedimiento/Preparación:

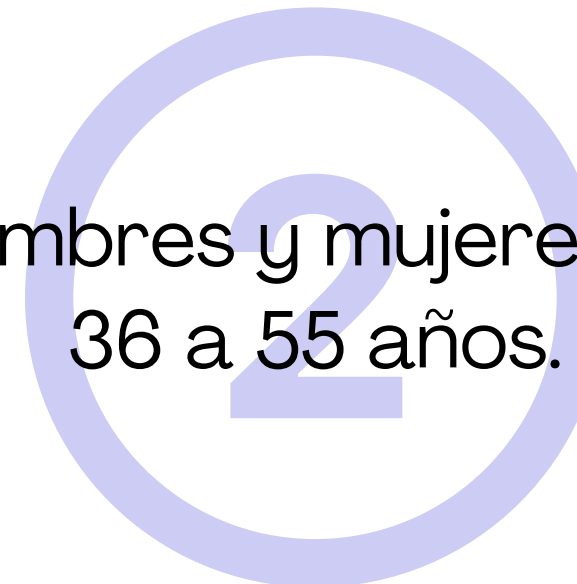
1. Calcular exactamente las proporciones de los ingredientes de cada cóctel para que funcione la reacción entre el Alginato de Sodio y el Lactato de Calcio.
2. Mezclar 4 gr de Lactato de Calcio con 105 ml (aprox) de la mezcla del cóctel y revolver muy bien.
3. Pasar por un colador y verter la mezcla en los moldes circulares.
4. Llevar al congelador, hasta que la mezcla este totalmente congelada.
5. En un recipiente poner 450 ml de agua y 2 gr de Alginato de Sodio y se mezclar con la batidora. Refrigerar y dejar reposar 30 min.
6. Sacar el molde del congelador y la mezcla del refrigerador y pasar las bolitas de los moldes a la mezcla de Alginato de Sodio y dejarlas durante tres minutos mientras se revuelve suavemente.
7. Pasar las esferas a agua limpia para aclarar y escurrirlas.

Segmento de Clientes

En Bubble Shots identificamos 2 segmentos y posibles usuarios.



Hombres y mujeres de
15 a 35 años.



Hombres y mujeres de
36 a 55 años.

Los dos perfiles se caracterizan por ser personas energéticas, aventureras, extrovertidas, modernas y sociales.

Perfil 1:

Comportamiento:

Le gusta comprar por medio de redes sociales, se encuentra dispuesto a probar cosas nuevas, le llama la atención las nuevas actividades y lo que estar de moda al igual que compartir con sus amigos.

Demográficos:

- 15 a 35 años
 - Estudiante en inicio de Universidad o culminando
 - Iniciando vida laboral o en sus primeros 7 años
 - Estratos 3-5
-

Necesidades y frustraciones:

Persona con una gran carga laboral y/o académica que busquespejar la mente en reuniones sociales y actividades que cambien la rutina.

Perfil 2:

Comportamiento:

Le gusta enterarse de nuevas cosas por medio de redes sociales, se encuentra dispuesto a probar cosas nuevas, que pueda compartir con sus seres cercanos y que lo saquen de la rutina.

Demográficos:

- 36 a 55 años
 - Experimentado en su vida laboral
 - Iniciando posible emprendimiento
 - Estratos 3-5
-

Necesidades y frustraciones:

Persona con una gran carga laboral y/o personal que está en búsqueda de despejar la mente en reuniones sociales y actividades diferentes.

Funnel de Ventas



Métricas:

Para medir el alcance de nuestras acciones hemos decidido usar los siguientes Key Performance Indicators:

- **Tasa de retención de clientes:** Cuántos clientes vuelven a comprar después de una primera compra.
 - **Insights en Instagram:** Número de visitas que se tienen al mes, se puede medir con likes y comentarios en las publicaciones.
 - **Número de seguidores al mes:** Incremento de seguidores mes a mes.
 - **Número de pedidos al mes:** Incremento de pedidos mes a mes.
-

Finanzas

ESTADO DE RESULTADOS		
VENTAS	\$	37.440.000
(-)DESCUENTOS EN VENTAS	\$	-
(-)DEVOLUCIÓN VENTAS	\$	-
VENTAS NETAS	\$	37.440.000
(-) COSTO PRODUCTO VENDIDO	\$	1.900.000
UTILIDAD BRUTA	\$	35.540.000
(-) GASTOS ADMIN	\$	8.354.000
(-) GASTOS MERCADEO Y VENTAS	\$	2.000.000
UTILIDAD OPERATIVA	\$	25.186.000
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$	-
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$	25.186.000
(-) RESERVA IMPUESTOS	\$	8.311.380
UTILIDAD NETA	\$	16.874.620

Indicadores Financieros:

- VPN: \$ 731.100.885
- CAUE: \$ 54.049.965
- TIR: 1.562%
- TIRM: 31%
- B/C: 3,95

Grupo de aliados

**Para el
crecimiento de
la empresa,
tendremos
como aliados:**

- Proveedores
- Restaurantes
- Event Planners
- Clientes

**Reducción del uso de
desechables en fiestas y
reuniones y una forma
diferente de compartir y crear
nuevos lazos con tus seres
queridos.**

Impacto



¡Gracias!