

**DIPLOMADO DE PROFUNDIZACIÓN GESTIÓN DEL MARKETING PARA EL  
EMPRENDIMIENTO SOCIAL**

**TRABAJO FINAL**

**PRESENTADO POR:**

**ERIKA GISELL CRUZ  
MAURICIO MOSQUERA  
ANGELA LISETH ALFONSO  
YEISON ABUNDIO RODRIGUEZ  
YENIFER OLAYA QUESADA**

**GRUPO: 110011\_6**

**PRESENTADO AL TUTOR:**

**ANDRES MAURICIO MEJIA MARTINEZ**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD  
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMICAS Y DE  
NEGOCIOS**

**2017**

## **INTRODUCCIÓN**

Con el presente trabajo se presenta un modelo de negocio CANVAS complementado, presentándolo de forma gráfica y escrita, implementando las estrategias y propuestas desarrolladas en las actividades anteriores, y con el cual se busca que Mr. Cactus se base en la innovación y mejora continua con el fin de crear posicionamiento y estabilidad de la marca.

La innovación y la mejora continua van de la mano debido a la competitividad de las organizaciones, estas deben tomar en cuenta la innovación de procesos como elemento primordial para su progreso.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

- Complementar el modelo de negocio CANVAS y Elaborarlo gráficamente a partir de estrategias de actividades anteriores y presentar la propuesta de valor de Mr. Cactus a través de un Pitch.

### **Objetivos Específicos**

- Complementar el modelo de negocio CANVAS en forma escrita y gráfica según actividades desarrolladas durante el curso.
- Elaborar un Pitch sobre el modelo de negocio.
- Definir el modo en que la empresa se comunica con los diferentes mercados para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor.
- Determinar cómo la propuesta de valor se convertirá en ingresos para el negocio.
- Describir las acciones más relevantes que debe emprender la empresa para que el modelo de negocio funcione en el municipio de Villavieja.

## MODELO CANVAS DE LA EMPRESA MISTER CACTUS



### 1. PROPUESTA DE VALOR

- Productos 100% natural a base de cactus, a través de un proceso de Criogenización que garantiza la conservación de los nutrientes del cactus.
- Productos altamente naturales y de calidad que brinden beneficios para todos nuestros clientes.
- Brindar paquetes especiales a los alcances de todos Villaviejunos y país en general.
- Contar con huertas especializadas para el cultivo de la materia prima.
- Desarrollar una estrategia empresarial novedosa
- Ser una de las principales marcas que lideren el mercado.



los



- Alcanzar un mayor alcance a nivel nacional e internacional.
- Que en una sola marca encuentren la variedad de productos que puedan satisfacer necesidades sin tener que ir a la competencia.
- dado la gama y diversificación del producto una familia puede suplir a través de ellos sus niveles nutricionales en diferentes presentaciones.



## 2. SEGMENTO DE CLIENTES

- **País:** Colombia
- **Sexo:** Hombres y mujeres
- **Edad:** Mayores de ocho años hasta edades avanzadas incluso los mayores de 80 años.
- **Estrato Socioeconómico:** Mediobajo a altos.
- Se dará venta al por mayor a cualquier empresa del país como Supermercados, mini mercados y almacenes de cadena.
- Personas interesadas familias, ejecutivos, empresarios en adquirir nuevos productos 100% naturales.



### 3. CANALES

- ✓ Puntos directos de venta.
- ✓ Redes sociales
- ✓ Tiendas y supermercados del Municipio en primera instancia.
- ✓ Tienda Online de la empresa.
- ✓ Servicios a domicilio.
- ✓ Portafolio de servicios.
- ✓ Ubicar carpas en lugares públicos o plazas concurridas por la gente
- ✓ Correo electrónico



### PUNTOS DE VENTA



### 4. RELACIÓN CON EL CLIENTE

- ✓ Relación directa con el cliente en el punto de venta.
- ✓ Redes sociales: Facebook, YouTube, twitter, instagran donde se busca tener un contacto permanente con el cliente.
- ✓ Blog donde encontraran el portafolio de productos que ofrece la empresa.
- ✓ Crear experiencias encaminadas a generar ventas, clientes comprometidos y nuevas vías de lograr ingresos.
- ✓ La experiencia visual del consumidor es una de las más poderosas en la decisión de compra.
- ✓ Persuadir a los consumidores para utilizar el negocio que oferta la empresa.
- ✓ Trato rápido y eficaz con el cliente
- ✓ Garantía de la calidad del producto, abiertos a la devolución del producto si no cumple con lo prometido



## 5. FUENTE DE INGRESOS

- Aportes de los socios de la empresa.
- Ventas realizadas a través de los diferentes puntos de venta.
- Contratos con proveedores.
- Ventas directas o indirectas de los productos.



## 6. RECURSOS CLAVE

### Recursos humanos

- Operadores capacitados.

### Infraestructura

- Local para el tratamiento y transformación de la materia prima
- Local para el contacto directo con el cliente y dar a conocer los diferentes productos.
- Vehículos adecuados para la distribución de los productos.

### Tecnología

- Equipos y maquinaria.
- vídeo donde de forma corta se explique de donde proviene la materia prima
- Dominio
- Wifi

### Capital

- Aporte de los socios

## 7. ACTIVIDADES CLAVE

- ✓ Publicidad
- ✓ Productos de alta calidad e innovación.
- ✓ Distribución oportuna y eficiente.
- ✓ Promociones



- ✓ Excelente atención al cliente.
- ✓ Protección del medio ambiente.
- ✓ Apoyo a la cultura del Municipio.
- ✓ Innovación de los productos (empaques, presentación)
- ✓ Transformar el cactus comestible en productos que otorguen un beneficio a sus consumidores.



## 8. SOCIOS CLAVE

- Alcaldía del Municipio de Villavieja brindara ayuda para el adecuado funcionamiento de la empresa.
- Fondo emprendar.
- Operadores logísticos.
- Proveedores de materia prima
- Patrocinadores.
- Entidades financieras.



## 9. ESTRUCTURA DE COSTOS

- ✓ Alquiler sitio, local y terrenos en el municipio de Villavieja.
- ✓ Sueldos y comisiones para empleados
- ✓ Equipos necesarios para la transformación de la materia prima
- ✓ Publicidad
- ✓ Impuestos
- ✓ Diseño y programador web
- ✓ Dominio



## **LINK PITCH**

<https://www.youtube.com/watch?v=Loth1XvlliQ>

## CONCLUSIONES

- La Planificación debe ser la base en el desarrollo de una idea de negocio, buscando lo que se quiere lograr y a donde se quiere llegar, con la elaboración del modelo de negocio Canvas se plasmó los diferentes actores y estrategias importantes que permitirán la puesta en marcha del negocio.
- La propuesta de valor es lo que hace diferente a un negocio rentable y sostenible, si no existe una clara propuesta de valor es muy probable que lo supere la competencia, se debe explotar esta ventaja competitiva, pero se debe tener el conocimiento que la propuesta de valor base en tres pilares fundamentales, los clientes, los ingresos y la rentabilidad.
- Las amenazas y oportunidades de la empresa Mr. Cactus se debe aprovechar para iniciar, mantener y proyectar permanentemente el mejoramiento continuo al interior de las mismas, para así mismo obtener grandes beneficios en el transcurso del trayecto de la compañía.