



XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA



CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

Elmer Quiroz Lanza

Yoselin Caba Cruz

Derlin Villarroel Hoyos

Pricel Velásquez Zabala

Lionel Fernando Vaca Rojas

DOCENTE GUIA

Rosalía Arandina Orellana

Universidad Autónoma “Gabriel Rene Moreno”

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORIA, SISTEMAS
DE INFORMACION Y CONTROL DE GESTION Y FINANZAS**



IDEA DE NEGOCIO

“Choco Delicias”

Teoría de los Valores

Integrantes:

Elmer Quiroz Lanza

Yoselin Caba Cruz

Lionel Fernando Vaca Rojas

Pricel Velásquez Zabala

Derlin Villarroel Hoyos

PLAN DE NEGOCIO

Nombre de la Idea de Negocio

Venta de choco bananas artesanales.

Nombre Comercial

Choco Delicias

Logo



PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

Misión

Ofrecer choco bananas artesanales elaboradas con ingredientes frescos y de calidad, brindando una experiencia dulce y refrescante a nuestros clientes a un precio accesible.

Visión

Convertirnos en la marca líder de postres artesanales en la ciudad, reconocida por su sabor único, calidad constante e innovación en sabores y presentaciones.

Objetivo del Negocio

- ¿Cómo? Elaborando choco bananas en diferentes presentaciones y sabores.
- ¿Cómo? Usando plátanos frescos, chocolates de calidad y toppings variados.
- ¿Para qué? Para satisfacer a un público que busca un postre delicioso, accesible y práctico.

Breve descripción del Negocio

Choco Delicias es un emprendimiento dedicado a la elaboración y comercialización de choco bananas artesanales, cubiertas con chocolate semiamargo o blanco, y decoradas con toppings variados como maní, granillo, coco rallado, confites, entre otros. Estarán disponibles para venta directa en puntos estratégicos y también para pedidos a domicilio y eventos.

ESTUDIO DE MERCADO

Segmento de Mercado

N	Segmento	Perfil de Segmento
1	Consumidor Final	Personas de entre 10 y 50 años, que vivan en zonas urbanas, estudiantes, familias, personas que disfrutan de postres económicos y refrescantes.
2	Eventos Sociales	Organizaciones de cumpleaños, ferias, kermesses, escuelas, reuniones familiares que buscan productos dulces y económicos para sus invitados.

Análisis de la Competencia

Criterio de Evaluar	Competidor A	Competidor B	Competidor C	Choco Delicias
Precio	Medio	Bajo	Alto	Competitivo
Cantidad de producto	Estándar	Bajo	Alto	Personalizable
Atención al cliente	Regular	Buena	Buena	Excelente
Calidad de insumos	Media	Baja	Alta	Alta
Variedad de productos	Poca	Media	Alta	Alta
Promociones	Escasas	Ninguna	Algunas	Frecuentes
Presencia en redes	Baja	Nula	Alta	Activa
Ubicación de venta	Aleatoria	Establecida	Establecida	Estratégica

Factor diferenciador del producto

N	Ventajas Competitivas
1	Ofrecemos toppings ilimitados a elección del cliente en modalidad autoservicio.
2	Posibilidad de personalización del chocolate (oscuro, con leche, blanco).
3	Delivery para eventos o pedidos grandes.
4	Presentaciones divertidas y empaques biodegradables.

ESTRATEGIAS

Estrategia de Precios

Estructura de Precio (Ejemplo por unidad)

- Costo del producto: Bs. 2.50
- Impuesto: Bs. 0.20
- Margen deseado: Bs. 1.30
- **Precio de venta:** Bs. 4.00

(Se ofrecerán paquetes de 5 unidades con descuento)

Estrategia de Distribución

El producto se venderá en carritos móviles ubicados en puntos estratégicos como plazas, zonas escolares y universidades. También se harán entregas a domicilio para pedidos mayores y presencia en ferias y eventos.

Estrategia de Comunicación

1. **Lanzamiento promocional:** Descuento del 15% en la primera semana.
2. **Redes sociales:** Campañas en Instagram y TikTok, con sorteos semanales.
3. **Promoción de referidos:** Si traes a un amigo, ambos obtienen 10% de descuento.
4. **Publicidad física:** Carteles y flyers en zonas escolares y universitarias.

ANÁLISIS ECONÓMICO

Inversión Total Inicial (Ejemplo)

Categoría	Monto aproximado (Bs.)
Equipamiento (congelador, carritos, utensilios)	3,500
Insumos iniciales (chocolate, plátanos, toppings)	1,000
Material de empaque y papelería	500
Marketing inicial	300
Capital de trabajo (3 meses)	2,000
Total Inversión Inicial	7,300 Bs.

Costos Mensuales

- Costos Fijos: Bs. 1,000 (personal, alquiler, servicios)
- Costos Variables: Bs. 2.00 por unidad aprox.

Punto de Equilibrio

Supongamos un margen neto de Bs. 1.50 por choco banana:
Punto de equilibrio mensual $\approx 1,000 / 1.50 = 667$ unidades por mes

CONCLUSIÓN

El negocio **Choco Delicias** tiene un alto potencial de aceptación por tratarse de un producto conocido, económico y adaptable a diferentes segmentos. Su diferenciación mediante personalización, autoservicio de toppings y estrategias digitales lo posicionan favorablemente en el mercado.

RECOMENDACIONES

1. Iniciar operaciones con un piloto en una zona de alto tráfico para ajustar oferta y logística.
2. Reforzar la presencia en redes sociales desde el primer día.
3. Evaluar resultados del primer trimestre para considerar expansión a más puntos de venta.