

**FABRICA DE CHOCOLATES**



**LA  
IBAGUEREÑA**

- **¿PARA QUIÉN CREAMOS VALOR? – DETERMINAR QUIENES SON LOS CLIENTES, SEGMENTARLOS**

**NUESTRA EMPRESA TIENE COMO OBJETIVO A LAS EMPRESAS CORPORATIVAS Y A PERSONAS NATURALES DE TODOS LOS ESTRATOS QUE BUSQUEN HACER UN EVENTO DE CELEBRACION, DE NEGOCIO O REUNIONES FAMILIARES ETC. CON UN PARTICULAR ÉNFASIS EN LOS JÓVENES YA QUE CREEMOS QUE CON ELLOS SE ENCUENTRA LA MAYOR CANTIDAD DE CLIENTES. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO EN GRUPOS HOMOGÉNEOS. DE COMPRADORES CON NECESIDADES, CARACTERÍSTICAS Y DESEOS . SE PRETENDE SEGMENTAR EL MERCADO Y ASI PODER CONOCER MEJOR A NUESTROS CONSUMIDORES PARA PODER MEJORAR SUS DESEOS Y NECESIDADES.**

- **¿ QUE VALOR PROPORCIONAMOS A NUESTROS CLIENTES? – QUE PRODUCTOS O SERVICIOS SE OFRECE AL CLIENTE .**

**NUESTRO PRODUCTO PRETENDE SATISFACER AL CONSUMIDOR FINAL LA NECESIDAD DE SENTIR EN SU PALADAR UN SABOR SUAVE Y DULCE, LO CUAL LE DARÁ PLACER Y A TRAVÉS DE SUS DISEÑOS INNOVADORES RECORDAR FECHAS MEMORABLES.**

## • ¿ QUE PROBLEMA O NECESIDAD DE NUESTROS CLIENTES AYUDAMOS A SOLUCIONAR O SATISFACER?

**ENCONTRAR ALGO QUE SEA DULCE Y DE BUEN SABOR PARA COMER Y QUE ADEMÁS SEA UN ALIMENTO ANTIOXIDANTE, EL CUAL ESTÁ PRESENTE EN DIVERSAS DIETAS, YA QUE AYUDA A PREVENIR EL DESARROLLO DE ENFERMEDADES CARDIOVASCULARES.**

## • ¿ QUE PAQUETES DE PRODUCTOS O SERVICIOS OFRECEMOS A CADA SEGAMENTO DE MERCADO?

**LOS PAQUETES QUE OFRECEMOS ES PARA TODOS LOS GUSTOS TENEMOS CHOCOLATE**

- 1. TRADICIONAL**
- 2. CHOCOLATE BLANCO**
- 3. CON ALMENDRAS**

**TAMBIÉN UNA LÍNEA ESPECIAL PARA DIABÉTICOS**



- **¿ QUE CANALES PREFIEREN NUESTRO SEGAMENTO DE MERCADO?- COMO LLEGAMOS A NUESTROS CLIENTES**

**EL MEJOR CANAL EN ESTE MOMENTO ES EL CANAL DIRECTO QUE CONSTA DE SÓLO DOS ENTIDADES, FABRICANTE Y CONSUMIDOR FINAL Y LES LLEGA MAS RÁPIDO**

- **¿CÓMO ESTABLECEMOS ACTUALMENTE EL CONTACTO CON LOS CLIENTES?**

**UNA DE LAS MEJORES FORMAS DE GENERAR INGRESOS EN UN NEGOCIO CONSISTE EN FORMULAR ESTRATEGIAS APROPIADAS PARA CAPTAR Y RETENER A LOS CLIENTES. PARA PODER CAPTAR NUEVOS CLIENTES HAY QUE COMUNICARLES NUESTRA PROPUESTA DE VALOR Y PARA RETENERLOS, ENTRE OTRAS COSAS, HAY QUE BRINDARLES UNA BUENA ATENCIÓN. ESTÁ CLARO ENTONCES QUE ES CONVENIENTE ESTABLECER UNA RELACIÓN ADECUADA A LOS CLIENTES.**



• **¿ QUE CANALES TIENEN MEJORES RESULTADOS? ¿ CUALES SON MAS RENTABLES?**

**CANAL PROPIO O DIRECTO: LA PROPIA EMPRESA FABRICANTE SE ENCARGA DE HACER LLEGAR SU PRODUCTO AL CLIENTE FINAL SIN INTERMEDIARIOS.**

**EL PRECIO QUE YO LE DARÍA A MIS CHOCOLATES SERIAN**

- 1. LOS PEQUEÑOS \$500**
- 2. MEDIANOS \$ 1000**
- 3. LOS MAS GRANDES 3000**

**PARA TODOS LOS PRECIOS SON LOS MISMOS PARA TODOS**



**LOS CANALES QUE VOY A USAR SON LAS REDES SOCIALES**

**Y SI EL CLIENTE QUIERE UN PRODUCTO SE LE LLEVA A DOMICILIO O SI QUIERE PUEDE ACERCARSE AL PUNTO DE VENTA**

