

Café orgánico en saquitos filtrantes

El objetivo de este negocio es la producción y comercialización de café orgánico, tostado y molido, ofrecido en sobres filtrantes de 3 gramos y en paquetes de 25 unidades. El producto debe estar recubierto de papel filtrante y papel laminado, además de contar con un sello de seguridad. De esta manera, la marca debe posicionarse como un café de sabor agradable y excelente calidad.



Clientes y mercado

Se identifican 2 segmentos de público objetivo:

1. Personas amantes del café, principalmente entre 35 y 45 años, quienes valoran los productos orgánicos.
2. Hoteles, restaurantes, bodegas y supermercados.



Inversión S/. 11,625.00

Cifra estimada en función a una producción mensual de 2,200 cajas.

Concepto	Inversión inicial
Maquinarias + PC	1,490.00
Mobiliario	110.00
Gastos preoperativos	884.00
Capital de trabajo	2,900.00
Alquiler y otros gastos fijos	6,241.00
Total	S/. 11,625.00

Estimado de retorno

Con estos datos y con una rentabilidad proyectada de 50%, se calcula que la inversión puede recuperarse durante el segundo año de operaciones.

Propuesta de valor

Oportunidad: el café orgánico requiere ser promovido como un producto que ofrece una serie de bondades. Este producto está a disposición del cliente en diversos tipos de establecimientos, como bodegas y supermercados.

Diferenciación: la presentación del café en sobres filtrantes es distinta a la del café orgánico para pasar. No existe una marca de café filtrante posicionada en la mente del consumidor.

Conveniencia: gracias a este producto, el consumidor no tiene que dedicar mucho tiempo a preparar un café de exquisito sabor, podrá degustarlo siguiendo pasos muy sencillos.

Tips para el negocio

Personal mínimo para empezar

- **1 administrador:** responsable del proceso administrativo, particularmente del diseño de las estrategias de marketing.
- **4 vendedores:** encargados de dar a conocer el producto. Su capacitación es muy importante, pues su labor consiste en promocionar las bondades de los productos orgánicos en general —y del café en particular— para el mejor entendimiento del cliente.
- Este proyecto contempla la subcontratación del servicio de envasado del café.

Local

Se requiere un local con un almacén para los productos terminados, un área para facilitar las reuniones de coordinación con los vendedores y una oficina de aproximadamente 40 m² para atender a los clientes.

Registros

- La empresa debe estar formalmente constituida como persona jurídica¹.
- El local debe contar con la licencia de funcionamiento y con la licencia para colocar su aviso o cartel del negocio en la vía pública.
- El negocio debe contar con los registros sanitarios correspondientes.
- Se recomienda registrar la marca en INDECOPI².



Claves para el éxito del negocio

- ✓ Ofrecer un producto de buena calidad, exquisito sabor y excelente presentación.
- ✓ Dar a conocer los beneficios del consumo de café orgánico.
- ✓ Posicionarse como la primera marca de café filtrante de excelente calidad: «listo para tomar».
- ✓ Realizar degustaciones del producto en locales comerciales y entregar muestras para ambos segmentos del público objetivo.
- ✓ Invertir en estrategias de marketing y de relaciones públicas exitosas.
- ✓ Confiar el servicio de envasado a un proveedor calificado, quien debe estar supervisado por la empresa de manera permanente.
- ✓ Establecer alianzas estratégicas con proveedores de café y contar con el certificado de producto orgánico.
- ✓ Contar con una línea telefónica para que el consumidor exprese su conformidad o disconformidad con el producto.

- (1) Visite www.crecemype.pe, portal en Internet del Ministerio de la Producción (PRODUCE), donde encontrará información necesaria para formalizar su negocio paso a paso y mucho más.
- (2) Visite www.indecopi.gob.pe, portal en Internet de INDECOPI, donde obtendrá información sobre registros de marca.

¿Quieres estar mejor preparado?

Descarga gratis los fascículos coleccionables **CRECE TU EMPRESA** y conoce las mejores tácticas para dinamizar tu negocio.

www.crecemype.pe

Refuerza tus conocimientos en administración, marketing y ventas, finanzas, recursos humanos y producción.

Crece tu empresa
Manual de gestión empresarial para micro y pequeña empresa

INFÓRMATE Y CRECE