



Aplicación del Modelo Canvas en Yogurt CAJENA

Seminario de Grado

Corporación Universitaria Remington.

Facultad de Ciencias Empresariales

Administración de Negocios Internacionales

Nathalia Ekatherina Sandoval Fuentes

Tutor (a): Flor Marlen Ávila

Trabajo de grado Seminario

**2024**

## **Dedicatoria**

2

Mi dedicatoria va principalmente A Dios Todopoderoso, por su infinita misericordia y amor.

Gracias por iluminar mi camino y por darme la capacidad de aprender y crecer. Este trabajo es un pequeño homenaje a tu grandeza.

En primer Lugar, agradecer a Dios por permitirme entregar este trabajo a satisfacción, a mi Padre que desde el cielo me brinda su apoyo, a mi madre, mis hermanos y mi hijo por ser tan incondicionales y me apoyan para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos. Le agradezco muy profundamente a mi tutora por su dedicación y paciencia, sin sus palabras y correcciones precisas no hubiese podido lograr llegar a esta instancia tan anhelada. Gracias También a mis compañeros por las horas compartidas, los trabajos realizados en conjunto y las historias vividas. Por último, agradecer a la universidad que me ha exigido tanto, pero al mismo tiempo me ha permitido terminar este trabajo de grado. Agradezco a cada directivo por su trabajo y por su gestión, sin lo cual no estarían las bases ni las condiciones para aprender conocimientos.

## Tabla de Contenido

4

Resumen-----	5
Palabras clave-----	7
Marco conceptual y contextual-----	8
Desarrollo e implementación del aprendizaje-----	13
Figuras-----	19
Conclusiones-----	22
Referencias-----	23

## Resumen

En este trabajo se presenta el análisis detallado y el desarrollo de un emprendimiento en el sector de productos lácteos, centrándose específicamente en la producción y comercialización de yogurt. Se exploran aspectos como el mercado objetivo, la propuesta de valor del producto y las estrategias de implementación para la puesta en marcha del negocio; En nuestros principales objetivos tenemos Investigar el mercado de productos; lácteos y yogurt para identificar oportunidades de emprendimiento, también se desarrolló un plan de negocio integral que incluye aspectos financieros, de producción y marketing. Se analizó la viabilidad y potencial rentabilidad del emprendimiento en el sector del yogurt.

Se empleó un enfoque de investigación que incluyó revisión bibliográfica, análisis de mercado, estudios de caso en la industria láctea. También se llevaron a cabo estudios de viabilidad económica y financiera.

Como el título del trabajo lo indica se aplicó el modelo CANVAS que es una herramienta estratégica que permite visualizar y analizar los elementos clave de un modelo de negocio, este se presenta en forma de lienzo dividido en nueve bloques, cada uno de los cuales representa un área fundamental del negocio, estos nueve bloques son:

- **Segmentos de clientes:** ¿Quiénes son sus clientes objetivo?
- **Propuestas de valor:** ¿Qué valor ofrece a sus clientes? ¿Cuáles son sus problemas y cómo los resuelve su producto o servicio?
- **Canales:** ¿Cómo llegas a tus clientes? ¿Qué canales utiliza para comunicar y entregar su propuesta de valor?
- **Relaciones con los clientes:** ¿Qué tipo de relación tiene con cada segmento de

clientes?

6

- **Flujos de ingresos:** ¿Cómo se generan ingresos? ¿Cuáles son sus modelos de precios?
- **Recursos:** ¿Qué recursos se requieren para entregar su propuesta de valor?
- **Actividades:** ¿Qué actividades clave se necesitan para que su modelo de negocio funcione?

**Asociaciones:** ¿Quiénes son sus socios y proveedores clave?

**Estructura de costos:** ¿Cuáles son los costos asociados con el funcionamiento de su negocio?

Al completar cada uno de estos componentes básicos, se podrá obtener una comprensión clara de cómo encajan todas las partes en el negocio. Esto puede resultar útil para identificar fortalezas y debilidades, probar nuevas ideas y desarrollar estrategias de crecimiento; Al comprender los diferentes segmentos de clientes, las empresas de yogur pueden identificar nuevos mercados a los que dirigirse, en este caso nuestro objetivo es la sociedad con diferentes empresas comercializadoras de Yogurt, este tipo de sociedades nos pueden hacer crecer nuestro negocio de Yogurt CAJENA, y poder alcanzar el potencial máximo es importante investigar, solicitar referencias para saber el tipo de sociedad que vamos a caminar con la empresa.

**Palabras clave**

Canvas

Costos

Sociedades

Crecimiento

Estrategias

Emprendimiento

## **Marco conceptual y contextual**

El lienzo de modelo de negocio se divide en dos segmentos que permiten su llenado, análisis y evaluación, haciendo una analogía con los hemisferios cerebrales, en el que el lado derecho comprende la información relacionada con las emociones esta área es referida al valor que ofrece a los clientes y el lado izquierdo del cerebro está relacionado con la lógica y en el lienzo de modelo de negocio, la parte izquierda se refiere al área que permite la eficiencia en los procesos y sistemas.

### **Lado derecho:**

Segmento de mercado.

Propuesta de valor.

Canales.

Relaciones con los clientes.

Fuentes de ingreso.

### **Lado izquierdo:**

Recursos clave.

Actividades clave.

Asociaciones clave.

Canvas es una herramienta muy valiosa en nuestro emprendiendo de Yogurt CAJENA yaque es una forma sencilla y eficaz de visualizar y planificar su modelo de negocio.

Propuesta de valor:

- Yogur artesanal con ingredientes frescos y locales.
- Opciones de sabores naturales, sin azúcar y con probióticos.
- Envases ecológicos y retornables.
- Precio competitivo y accesible.

Público objetivo:

- Personas que buscan opciones saludables y nutritivas.
- Consumidores preocupados por el medio ambiente.
- Familias con niños.
- Deportistas y personas que buscan mejorar su rendimiento físico.

Estrategia de marketing:

- Presencia en redes sociales y marketing digital.
- Participación en mercados locales y eventos gastronómicos.

- Colaboración con influencers y nutricionistas.
- Promociones y descuentos.

#### Plan de producción:

- Pequeña escala con posibilidad de expansión.
- Búsqueda de proveedores locales de materia prima.
- Implementación de buenas prácticas de manufactura.
- Control de calidad y seguridad alimentaria.

#### Aspectos financieros:

- Inversión inicial en maquinaria y equipos.
- Costos de producción y distribución.
- Proyección de ventas y rentabilidad.
- Búsqueda de financiamiento e inversión.

#### Impacto social y ambiental:

- Apoyo a la economía local.
- Promoción de hábitos alimenticios saludables.
- Reducción de la huella de carbono.

- Sabores únicos y originales.
- Uso de ingredientes de alta calidad.
- Compromiso con la sostenibilidad.
- Experiencia personalizada para el cliente.

Proyección a futuro:

- Expandir la línea de productos.
- Abrir una tienda física.
- Distribuir a nivel nacional.
- Convertirse en una marca reconocida por su calidad y compromiso.

Pasos a seguir:

- Validar la idea de negocio con el público objetivo.
- Desarrollar un plan de negocios completo.
- Buscar financiamiento e inversión.
- Conseguir los permisos y licencias necesarios.
- Iniciar la producción y comercialización del yogurt.

El emprendimiento de yogurt tiene un gran potencial para ser exitoso. Se trata de un producto

con una alta demanda en el mercado, especialmente entre los consumidores que buscan opciones saludables y sostenibles. Con una buena planificación y ejecución, este proyecto puede convertirse en un negocio rentable y con un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

## **Desarrollo e implementación del aprendizaje**

### 1. Análisis del Entorno y Clientes:

#### **Investigación de mercado:**

- Análisis de la competencia: Identificar competidores, sus productos, precios, estrategias y puntos fuertes/débiles.
- Análisis de tendencias: Evaluar tendencias del mercado (saludable, vegano, artesanal) y necesidades del público objetivo.
- Análisis de la demanda: Estudiar el tamaño del mercado, la segmentación y la tasa de crecimiento.

#### **Definición del público objetivo:**

- Perfil del cliente ideal: Edad, género, ubicación, hábitos de consumo, necesidades y preferencias.
- Segmentación del mercado: Dividir el mercado en grupos con características similares para enfocar la estrategia.

### 2. Diseño de la Propuesta de Valor:

#### **Diferenciación del producto:**

- Atributos únicos: Sabor, textura, ingredientes, beneficios para la salud, valores éticos (orgánico, sostenible).

- Experiencia del cliente: Empaque, servicio al cliente, atención a detalles, personalización.

### **Estrategia de marca:**

- Nombre y logotipo memorables: Crear una identidad de marca atractiva y distintiva.
- Comunicación efectiva: Mensajes que resuenen con el público objetivo y transmitan la esencia de la marca.

### 3. Desarrollo de Estrategias Clave:

### **Marketing y comunicación:**

- Canales de comunicación: Redes sociales, página web, publicidad, relaciones públicas, marketing de influencers.
- Estrategia de contenido: Creación de contenido atractivo e informativo que genere interés

### **Ventas y distribución:**

- Canales de venta: Tiendas físicas, plataformas online, venta directa, acuerdos con distribuidores.
- Estrategia de precios: Fijar precios competitivos y atractivos que generen rentabilidad.

### 4. Implementación y Aprendizaje Continuo:

- Establecer objetivos y metas: Definir objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con límite de tiempo).
- Desarrollar un plan de acción: Detallar las acciones, responsables, plazos y recursos.

**Medición y análisis:**

- Indicadores clave de rendimiento (KPIs): Monitorizar ventas, satisfacción del cliente, engagement en redes sociales, etc.
- Análisis de datos: Recopilar y analizar datos para identificar oportunidades de mejora.

**Adaptación y evolución:**

- Ser flexible y adaptable: Ajustar la estrategia en función de los resultados, las tendencias del mercado y la retroalimentación del cliente.
- Cultura de aprendizaje continuo: Implementar estrategias de aprendizaje continuo para mejorar continuamente el negocio.

5. Recursos y Capacidades:

## **Equipo humano:**

16

- **Conformación del equipo:** Seleccionar personas con las habilidades y experiencias necesarias para cada área del negocio.
- **Capacitación y desarrollo:** Brindar entrenamiento continuo al equipo para fortalecer sus habilidades y conocimientos.

## **Recursos financieros:**

- **Inversión inicial:** Calcular la inversión inicial necesaria para iniciar el negocio.
- **Financiamiento:** Buscar opciones de financiamiento como préstamos, inversión privada o crowdfunding.

## 6. Impacto Social y Ambiental:

### **Responsabilidad social:**

- **Contribución a la comunidad:** Implementar acciones que beneficien a la comunidad local.
- **Prácticas éticas:** Asegurar condiciones de trabajo justas y transparentes.

### **Sostenibilidad ambiental:**

- Empaques ecológicos: Utilizar materiales biodegradables o reciclables.
- Producción responsable: Minimizar el impacto ambiental del proceso productivo.

El desarrollo e implementación del aprendizaje en un emprendimiento de yogurt con modelo

Canvas te permite:

- Comprender mejor el mercado y las necesidades del cliente.
- Diseñar una propuesta de valor única y atractiva.
- Desarrollar estrategias efectivas para alcanzar tus objetivos.
- Adaptar tu negocio a los cambios del mercado y las necesidades del cliente.
- Construir un negocio sostenible y responsable con el medio ambiente.

Los resultados obtenidos con la implementación del modelo Canvas en mi emprendimiento de

Yogurt CAJENA fueron los siguientes

Una comprensión más clara del Modelo de Negocio: esto nos ayudó a visualizar y comprender los componentes centrales del modelo de negocio de yogurt CAJENA.

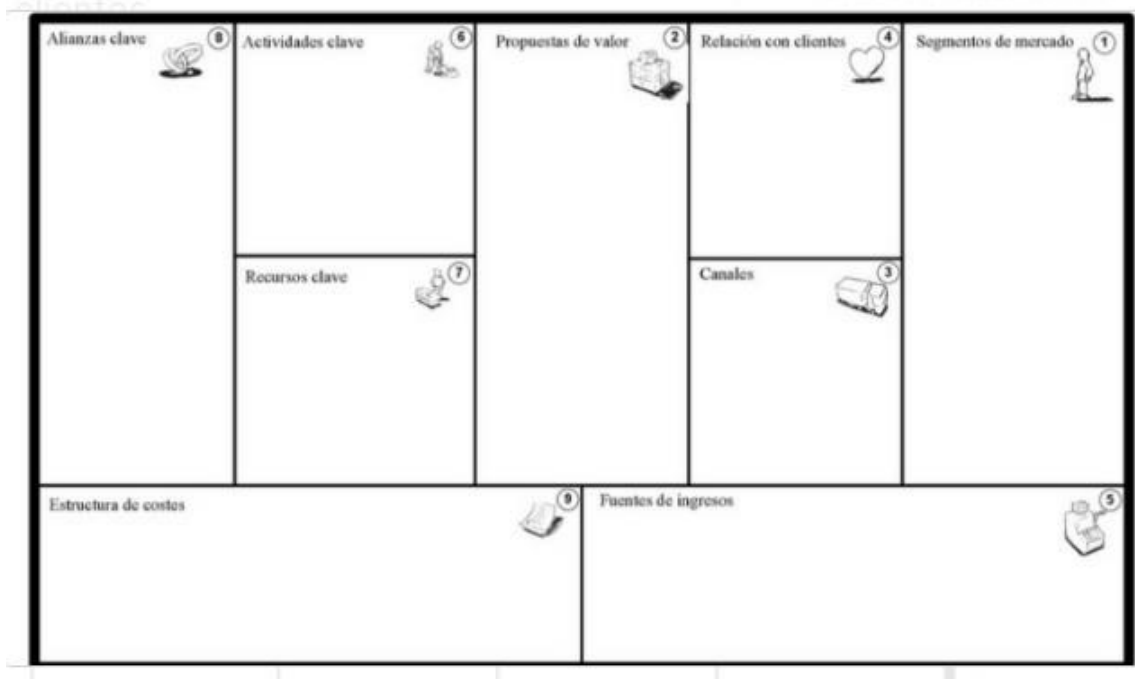
Mejorar de la toma de decisiones: Al comprender los diferentes componentes del modelo de nuestro negocio de Yogurt, pudimos ver cómo los cambios en un componente afectarían a otros componentes.

Mayor innovación: nos ayuda a generar nuevas ideas para nuestro negocio de yogur. Al pensar en los diferentes componentes para identificar nuevas oportunidades de crecimiento.

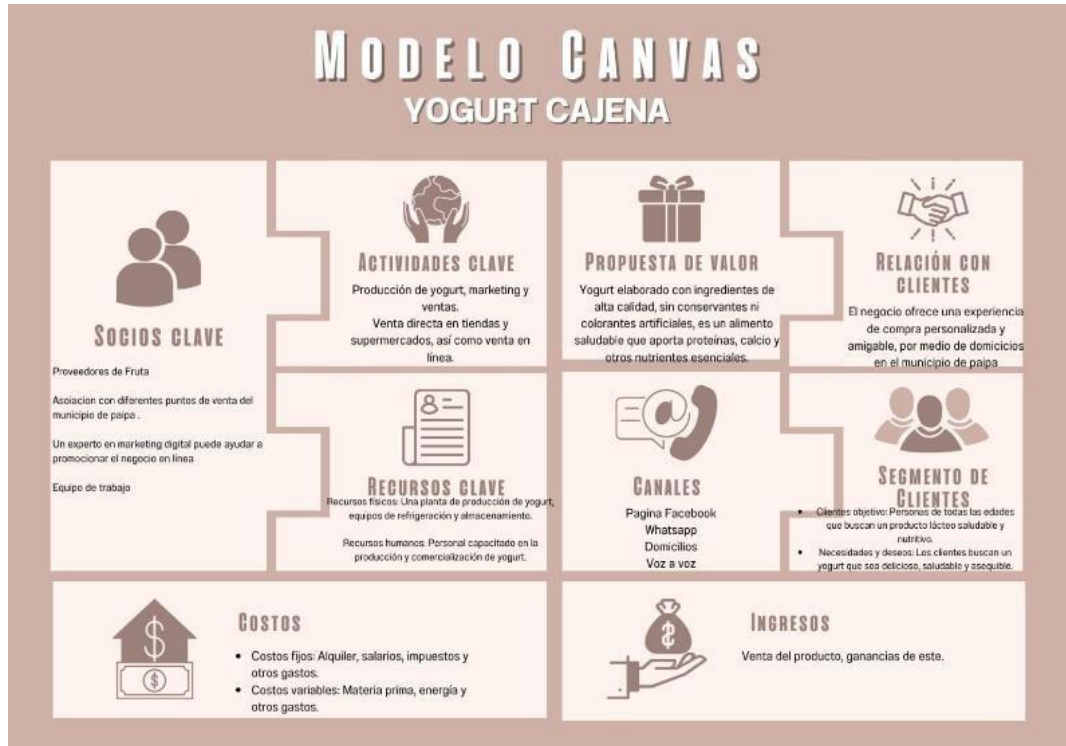
**Figuras**



**Figura 1** Yogurt Casero



**Figura 2** Modelo Canvas



**Figura 3** Modelo Canvas aplicado en Yogurt CAJENA

## Conclusiones

- El éxito de un emprendimiento de yogurt depende de una serie de factores, como la demanda del mercado, la rentabilidad del negocio, la estrategia de marketing y ventas, la gestión del negocio y el cumplimiento de los aspectos legales y regulatorios.
- Es importante realizar un análisis exhaustivo de todos estos factores antes de iniciar un emprendimiento de yogurt y desarrollar un plan de negocios sólido que maximice las posibilidades de éxito.
- La efectividad de la estrategia de marketing para atraer y fidelizar clientes.
- La eficiencia de los procesos de producción y distribución.
- La rentabilidad de cada línea de producto o sabor que se ofrece.
- La implementación del Canvas en mi negocio de yogurt me ha permitido obtener una visión integral y estratégica del mismo.

## Referencias

*Modelo canvas en yogurt.* (s/f). Prezi.com. Amazonas 25 de Noviembre de 2020

Roa, Y. (2018, junio 1). *Modelo de negocio Canvas: Qué es y cómo usarlo.* Semrush Blog; Semrush.

*Postobon s.A- Modelo DE negocio Canvas-Sebastian Amaya- undécimo Grado.* (s/f). Prezi.com. Piedecuesta 03 de octubre de 2014

P. (s/f). *Modelo de negocio CANVAS para organizaciones que impulsan el apoyo empresarial, caso de España y Colombia.* Bogotá 2015

Martinez, L. A. J. (s/f). *modelo de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de alimentos saludables basados en yogurt gourmet en la ciudad de Pasto Nariño* 2018