



MERCADEO

VAM kumis del Patía

**Vanessa Guzmán Caicedo
Mayerli Mellizo
Arnobys Lozada Salas**

MISION

- **VAM'KUMIS DEL PATIA**, es una organización dedicada a la distribución y mejoramiento de la presentación del tradicional Kumis Patiano, que facilita transportar el producto, manejando un precio accesible para los consumidores. Aportando soluciones efectivas de las demandas del mercado actual. Brindando el mejor servicio, bienestar y economía a nuestros clientes a través del talento humano que conforman la organización. Basada en la satisfacción del cliente y la responsabilidad social.

VISION

- La organización **VAM KUMIS DEL PATIA SAS**, es una organización dedicada al mejoramiento de la presentación del tradicional Kumis Patiano, trabaja para consolidarse en el 2020 como una empresa líder a nivel nacional, convirtiendo el producto en el más apetecido por los consumidores por su sabor, calidad, economía y servicio, convirtiéndose en una fuente generadora de empleo contribuyendo así al desarrollo socio-económico del país.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

La oportunidad es distribuir el Tradicional Kumis del Patía en una presentación de empaque plástico tubular de 60 ml siendo más práctico, asequible y económico para el consumidor, constituyendo así una empresa distribuidora y empacadora de kumis patiano 100% natural, hecho en pura leche, cremoso, económico y nutritivo que logre cubrir mercado del Valle y Nariño.



VAM KUMIS DEL PATIA SAS

FORTALEZAS

- la buena calidad de la leche, ya que es de la región del patia.
- la capacidad de innovación de la empresa al crear la presentación tipo tubular.

DEBILIDADES

- la competencia :
- Kumis de Gilma
- Kumis Patiano

ESTUDIO DEL MERCADO

- **El tipo de estudio que manejo Vam´Kumis del Patía para lograr introducir un nuevo producto novedoso al mercado se realizo lo siguiente:**
 - **Selección de una parte de la población**
 - **Encuestas de satisfacción**

OBJETIVOS DEL MERCADO

- ❑ **Lograr una buena participación en el mercado:** lograr un crecimiento sostenido en las ventas (en unidades y valores).
- ❑ **Lograr utilidades o beneficios para la empresa:** *VAM KUMIS DEL PATIA SAS*, existe para obtener una utilidad o beneficio que le permita adquirir un buen posicionamiento en el mercado hasta lograr éxito.



1. PRODUCTO:

❑ DISEÑO:

- tubular
- Colores : verde, azul, negro

❑ MARCA:

- La marca KumiCrem del Patía quiere dar a conocer que es un producto 100 % natural, hecho en pura leche, con una contextura cremosa y a un precio económico, características que le dan una identificación propia al producto.

❑ ENVASE:

- Empaque plástico tubular 60 MI



1. PRODUCTO:

□ ETIQUETA:

➤ **Etiqueta de marca:** da una identificación al producto logrando una diferenciación y reconocimiento ante los clientes.

➤ **Etiqueta descriptiva:** se da la información detallada del producto especificando cantidad, lugar de distribución y números de contacto, e-mail.



2. **P**RECIO:

OBJETIVOS DEL COSTO	KumiCrem 60 ml
ACTIVIDADES	
Comprar	\$ 2.644.350
Empacar y sellar	\$ 3.348.517
Distribuir	\$ 2.640.183
TOTALES	\$ 8.633.050
cantidad productiva	\$ 10.000
costo unitario	\$ 863

PRECIO DE VENTA: \$1.000



3. PLAZA:

Lugar específico donde se ponen a disposición de los usuarios las ofertas del producto en el cual se hacen accesibles a ellos.

UNIVERSIDADES Y COLEGIOS



4. PROMOCIÓN:

El objetivo principal de la promoción es el aumento de las ventas, por medio de la comunicación, envío de información y persuasión, en la cual utilizamos:

- Degustación
- Volantes publicitarios
- Voz a voz



Distribuidor: VAM KUMIS DEL PATIA S.A.S
El Bordo Cauca

3186263163 - 3105456561 - 3218512778
e-mail: vane.guzman@hotmail.com
Porque los niños prefieren KUMICREM

Proyecciones a corto y largo plazo

VAM KUMIS DEL PATIA SAS ,esta Proyectado a ser una empresa líder en la distribución de kumicrem en los diferentes mercados de las regiones que conforman nuestro país.

En su primer control de costos obtenemos un resultado no beneficioso, el cual nos indica que la empresa esta por debajo del punto de equilibrio propiciando perdidas.

Para corregir este problema y obtener mejores ganancias VAM KUMIS DEL PATIA SAS será creador del producto para así obtener resultados exitosos.

El estimado de nuestros ingresos y gastos:

GASTOS	
Materiales	\$ 6,500,000
Arrendo	\$ 200,000
Total	\$ 6,700,000

OBJETOS DEL COSTO	KumiCrem 60 ml
ACTIVIDADES	
Comprar	\$ 2,644,350
Empacar y sellar	\$ 3,348,517
Distribuir	\$ 2,640,183
TOTALES	\$ 8,633,050
cantidad productiva	\$ 10,000
costo unitario	\$ 863

CONCLUSIÓN

La empresa VAM KUMIS DEL PATIA SAS realizo su primer lanzamiento de producto a los clientes de la región patiana, donde se obtuvo un gran impacto por la presentación, dando buenas expectativas para nuestro producto.

Para el desarrollo de esta idea de negocio se tuvo en cuenta gastos, ingresos, aplicando costos ABC, en la cual no se obtuvieron resultados favorables, pero que aportan a re direccionar y a tomar mejores decisiones para el mejoramiento de la organización y así mantener el buen posicionamiento en el mercado.

PROCESO DEL PRODUCTO



GRACIAS

