

CONCLUSIÓN

El **café es uno de los productos más rentables en un establecimiento** y conscientes de ello en los últimos años han crecido muchas cadenas especializadas

El café es la segunda materia más comercializada en el mundo, sólo detrás del [petróleo](#). Se produjo un total de 6,7 millones de toneladas de café anualmente entre los años [1998](#) y [2000](#), y se espera que se eleve la cifra a 7 millones de toneladas anualmente en [2010](#).

Su proporción y su naturaleza determina la especificidad del café en materia. Como ocurre con el vino, la tierra donde se cultiva el café genera sutiles diferencias en el sabor.

Por lo tanto, llegamos a la conclusión de que nuestro negocio puede resultar rentable y con expectativas de futuro.

INVESTIGACIÓN

En este apartado vamos a estudiar e investigar los factores que pueden influir en nuestro negocio:

Poder Adquisitivo:

Hoy en día, el poder adquisitivo y las rentas de las personas se han elevado considerablemente, con lo cual las personas consumen más en general, y pueden permitirse consumir un café de más calidad. En referencia a los jóvenes, creemos que consumirán menos nuestro producto al tener menor capacidad adquisitiva, o por lo menos, una cantidad menor a los adultos, aunque este dato puede ser variable dependiendo de cada familia.

Aumento de la Población:

La llegada de muchas personas inmigrantes a España, es un factor muy ventajoso para elevar el consumo y las ventas de nuestros productos, ya que tienen preferencia a consumir productos de sus países de origen y no les importa pagar un precio adicional por ellos; no obstante, según el poder adquisitivo de los inmigrantes podrán consumir un café de mayor calidad o no.

Esperanza de vida:

La esperanza de vida es un factor que ha aumentado notablemente en los últimos años, gracias a esto, el consumo del café para los ancianos también se ha incrementado. Con referencia a lo anterior los ancianos constituyen un sector de la población que más café consumen, entonces que mejore su calidad de vida, es un factor muy importante para incrementar las ventas de nuestro negocio.

Cambio de gustos:

En la actualidad, la gente en general tiene una mente más abierta hacia el consumo y a probar productos y servicios diferentes. En nuestro establecimiento tendremos varios aspectos innovadores, como por ejemplo, la creación de nuestra propia línea de café y la posibilidad de ofrecer al cliente mezclas de café personalizadas, además de preparar el café al cliente de manera directa y eficaz. Creemos que estos aspectos serán muy ventajosos para la viabilidad de nuestro proyecto.

ESTRATEGIAS

Crear una experiencia nueva para el consumidor

Se ha demostrado que una estrategia que funciona y que es una apuesta segura, si se consigue llevar a término, es centrarse en conseguir que el cliente viva una experiencia excepcional, única y diferente y esto hará que esté dispuesto a pagar más dinero por un producto o servicio similar al que podrías encontrar en la competencia.

Ya no estamos hablando de tomar un café sino de vivir una experiencia diferente mientras tomamos un café, y eso hace que estemos dispuestos a pagar una cantidad superior por disfrutar de esa experiencia.

Reinventar nuestro modelo de negocio

Nos empeñamos en mejorar nuestro producto o servicio, añadiéndole características, funcionalidades, sabores o texturas... Hay que plantearse cual es el verdadero modelo de negocio que acometemos y tratar de reinventarnos a nosotros mismos no enfocándonos en hacerlo mejor sino en hacerlo diferente. Hay que conseguir que el consumidor nos perciba de otra forma y nos considere referencia en el sector por todo lo que encuentra en este negocio.

Ofrecer calidad máxima en el producto y servicio

Penetrar en la mente del consumidor y dejar una huella de nuestros productos es el objetivo de cualquier proyecto de marketing, aunque ese destino tiene diferentes caminos y uno de ellos es asociar nuestros productos a la imagen de calidad, de tal forma que de tan solo pensar en ellos, el cliente no necesite que le aportemos más información al respecto. Hay clientes que quieren lo mejor y solo lo mejor, y si se lo damos tendremos clientes cautivos y adictos a nuestros productos.

Ser el mejor en diseño

Esta estrategia se basa en algo tan simple como que hay un tipo de personas y cada vez más, que no sólo les gusta y prefieren un producto, sino que necesitan estar cerca y vivir con elementos expectantes que hagan un ambiente especial a la hora de consumir. El diseño y el estilo son realidades de hoy y hay que aprovecharlas, pues existe un mercado para los productos con diseño.

Hay que conseguir esta línea de creatividad y diferenciadora para hacernos un hueco importante en el mercado.

MARKETING MIX

El marketing mix elige y coordina las políticas de marketing más adecuadas para lograr los objetivos. Es el conjunto de tácticas o caminos a seguir para lograr los objetivos del plan de marketing.

El objetivo del marketing mix es conseguir los mejores resultados con el menor costo posible, por medio de la combinación de recursos e ideas utilizando el mínimo de políticas....

El marketing mix se divide a su vez en cuatro variables importantes, en las que se encuentran el precio, distribución, producto y publicidad.

PRECIO:

El precio de nuestros productos estará basado en la calidad éstos, siendo elevados ya que son productos exclusivos del establecimiento. Son productos extraídos del extranjero y requieren un proceso de elaboración apropiado para mantener sus propiedades (aroma, textura, sabor...).

PRODUCTO:

En cuanto a los productos que ofreceremos en nuestro establecimiento, hablaremos de café, te y chocolate, que no son productos nuevos ni tampoco innovadores, ya que son productos de siempre...sin embargo en nuestro negocio les vamos a envolver con técnicas innovadoras...como por ejemplo la elaboración del café con máquinas que estarán en el propio establecimiento para que la clientela pueda observar la línea de producción, además de hacer mezclas personalizadas de los cafés que elijan los futuros clientes, degustación de todas nuestras variedades de café, además de la creación de nuestra línea de café propia y la creación de una nueva y diferente variedad de te (Te de flores)...

DISTRIBUCIÓN:

La distribución de nuestros productos se basará en la venta de ellos en nuestro propio establecimiento...ya que es un negocio comercial de venta al público. Además para los establecimientos que estén a nuestro alrededor facilitamos a sus trabajadores el poder llevarse el café o te fuera del establecimiento en envases adecuados para mantener sus propiedades y mantener su temperatura adecuada, a la hora de los desayunos, almuerzos o horas de descanso...también lo facilitaremos a cualquier persona que desee llevárselo envasado, en vez de tomarlo en la tienda.

COMUNICACIÓN:

En cuanto a la publicidad de nuestro negocio, estará basada en realizar:

- **folletos explicativos** e ilustrativos acerca de nuestros productos y nuestros servicios, aparte de la maquinaria de la cual dispondremos.
- también con la ayuda de un experto haremos una **página Web** informativa acerca de todos los aspectos de nuestra tienda, máquinas, productos, variedades, trabajadores, servicio al cliente...etc.
- Y también nos centraremos en hacer **anuncios propagandísticos** de diferentes tamaños en referencia a nuestras tácticas y estrategias, para anunciar la técnica de las mezclas personalizadas.

ESTRATEGIA DE PRECIOS:

Estos precios los hemos establecido teniendo en cuenta, los precios que tienen nuestros productos en el mercado (cafeterías, tiendas especializadas en chocolates y tes).

Otro factor a tener en cuenta, son los costes que nos suponen los diferentes productos que ofrecemos, para poder obtener un beneficio de cada producto que sacamos a la venta. El coste que nosotros tenemos de cada producto es bajo, por lo que el margen de beneficios que obtendremos es positivo.

PRECIOS DE CAFÉS:

☪	Café de Colombia (1Kg): 22€	-250 gr: 5,50€
☪	Café de Camerún (1Kg): 24,80€	-250gr: 6,20€
☪	Café de Jamaica (1Kg): 28€	-250gr: 7€
☪	Café de Kenia (1Kg): 26€	-250gr: 6,50€
☪	Café de la India (1Kg): 24,60€	-250gr: 6,15€
☪	Café de Brasil (1Kg): 24,20€	-250gr:6,05€
☪	Café de Guatemala (1Kg): 23,40€	-250gr: 5,85€
☪	Café de Uganda (1Kg): 20,80€	-250gr: 5,20€
☪	Café de Cuba (1Kg): 26,40€	-250gr: 6,60€
☪	Café de México (1Kg): 23,20€	-250gr: 5,80€
☪	Café de Costa Rica (1Kg): 21,60€	-250gr: 5,40€
☪	Café descafeinado Java (1Kg): 30€	-250gr: 7,50€
☪	Café de La Casa (1Kg): 31,20€	-250gr: 7,80€

PRECIOS CHOCOLATES:

- **Chocolate Amargo: 9,70€**
- **Chocolate Amargo origen Único: 10,10€**
- **Chocolate Amargo origen Único Bahía Superior: 10,70€**
- **Chocolate Amargo origen Único – Esmeralda: 10,50€**
- **Amargo origen Único - Carenero Superior: 9,30€**
- **Chocolate con leche Bahía Superior y nibs de café: 9,30€**
- **Naranja intenso -Chocolate semiamargo Río arriba sabor naranja: 9,80€**
- **Giandua – Chocolate con leche y vainilla: 10,00€**

PRECIOS TES:

Venta en cajas con el contenido de 10 bolsas individuales.

- **Earl Grey Lupus: 5,80 €**
- **Snow Green: 6,35 €**
- **Ceylan Sant James: 5,90 €**
- **Infusión Equilibrio: 6 €**
- **China Pu- Erh: 6,90 €**
- **China Jazmín: 6,55 €**
- **Infusión Jengibre Limón: 6,45 €**
- **Darjeeling Castleton: 6,20 €**
- **Verde Menta: 6,60 €**
- **Mil y una noches: 6,70 €**
- **Frutos del Bosque: 6,25 €**
- **Destinado Jardín del Eden: 6,40 €**

ELECCIÓN DE NOMBRE Y LOGOTIPO

Tras pensar a en varios nombres que nos gustaban para nuestro negocio, decidimos llamarlo “**El Templo del Café**”. Este era el nombre que mejor expresaba nuestra idea del negocio de café.

Queríamos dar la imagen de que nuestro establecimiento iba a convertirse en un templo con los mejores y más selectos cafés del mundo, con las variedades y mezclas más idóneas para disfrutar de este placer del café. La imagen de nuestro establecimiento se basará en la elegancia y calidad de nuestros productos y del propio diseño exclusivo del establecimiento, por esto necesitamos un nombre que expresara estos aspectos.

En cuanto al símbolo queríamos una imagen representativa del café, una taza, una cafetera... porque aunque nuestro establecimiento ofrezca además otros productos, el más significativo es el café, y del cual no sólo nos dirigimos a la venta sino también a la degustación de todas posibles variedades.

También barajamos la posibilidad de mostrar un templo como representación del nombre:



Pero creímos que sería más interesante y significativo mostrar una taza con granos de café y en definitiva hemos escogimos:



VENTAS

CAFE		
KILOS MES	300	
KILOS A CONSUMIR	264 KILOS	13 VARIEDADES
MEDIA POR KILO	20,31 €	POR KILO
MEDIA POR GRAMOS	5,08 €	POR 250 GRAMOS
DISTRUBUCIÓN		
VENTAS	264	KILOS MENSUAL
CAFETERIA	24	KILOS MENSUAL
DEGUSTACIÓN	12	KILOS MENSUAL

VENTAS STANDARD	DIAS	VENTA DE CAFE	CAFETERIA	CHOCOLATE	TE	TOTAL DE VENTAS SEMANAL
		LLNES	223,41 €	270,00 €	39,72 €	31,70 €
	MARTES	223,41 €	270,00 €	39,72 €	31,70 €	564,83 €
	MÉRCOLES	223,41 €	270,00 €	39,72 €	31,70 €	564,83 €
	JEVES	223,41 €	270,00 €	39,72 €	31,70 €	564,83 €
	VIERNES	223,41 €	270,00 €	39,72 €	31,70 €	564,83 €
	SÁBADO	223,41 €	270,00 €	39,72 €	31,70 €	564,83 €
	TOTAL SEMANAL	1.340,46 €	1.620,00 €	238,32 €	190,20 €	3.388,98 €
	TOTAL DE VENTAS MENSUALES	5.361,84 €	6.480,00 €	953,28 €	760,80 €	13.555,92 €

ANUNCIOS PUBLICITARIOS DEL NEGOCIO:

- ***TRÍPTICO.***
- ***PAGINA WEB.***

ANUNCIO MEZCLADOR



EL TEMPLO DEL CAFÉ

CONSIGUE TUS MEZCLAS PERSONALIZADAS CON LAS MEJORES VARIEDADES DE CAFÉ .

MEZCLAS PERSONALIZADAS

CAMINO DE LAS TORRES, Nº 24
(50008) ZARAGOZA.
TEL 976 00 11 22
WWW.ELTEMPLODELCAFE.NET

TARJETAS



EL TEMPLO DEL CAFÉ

CAMINO DE LAS TORRES, Nº 24
(50008) ZARAGOZA.
TELEFONO: 976 00 11 22
WWW.ELTEMPLODELCAFE.NET

CARTAS:

CARTA CAFÉ

VARIEDADES DE CAFÉ	
	<u>PRECIO KILO</u>
	Café de Colombia 22,00 €
	Café de Camerúm 24,80 €
	Café de Jamaica 28,00 €
	Café de Kenia 26,00 €
	Café de India 24,60 €
	Café de Brasil 24,20 €
	Café de Guatemala 23,40 €
	Café de Uganda 20,80 €
	Café de Cuba 26,40 €
	Café de México 23,20 €
	Café de Costa Rica 21,60 €
	Café Descafeinado 30,00 €
	Café de la Casa 31,20 €

CARTA CHOCOLATES

VARIEDADES DE CHOCOLATES



Chocolate Amargo

9,70 €

Chocolate Amargo origen Único

10,10 €

Chocolate Amargo origen Único Bahía Superior

10,70 €

Chocolate Amargo origen Único - Esmeralda

10,50 €

Chocolate Amargo origen Carenero Superior

9,30 €

Chocolate con leche Bahía Superior y nibs

9,30 €

Naranja intenso - Chocolate semiamargo

9,80 €

Gianduja - Chocolate con leche y vainilla

10,00 €



CARTA TES

VARIEDADES DE TÉS



LATAS DE TÉS



Earl Grey Lupus

Te negro de Ceylan y Darjeeling con aroma de Bergamota.

5,80 €

Snow Green

Te verde de China con trozos de almendra, flor de naranjo y aroma de vainilla y canela.

6,35 €

Ceylan Sant James

Te negro de Sri Lanka, perfecto con leche o limón.

5,90 €

Infusión Equilibrio

Manzanilla, Rooibos, anís ginseng y aroma de miel.

6,00 €

China Pu-Erh

Te rojo de China.

6,90 €

China Jazmín

Te verde con jazmín.

6,55 €

Infusión Jengibre Limón

Menta, jengibre, citronella, piel de limón.

6,45 €

Darjeeling Castleton

Te negro de la India, suave y aromático.

6,20 €

Verde Menta

Te verde de la China y menta.

6,60 €

Mil y una noches

Te negro y verde de la China, melocotón, albaricoque y nectarina.

6,70 €

Frutos del Bosque

Te negro con trozos de moras, fresa y frambuesa.

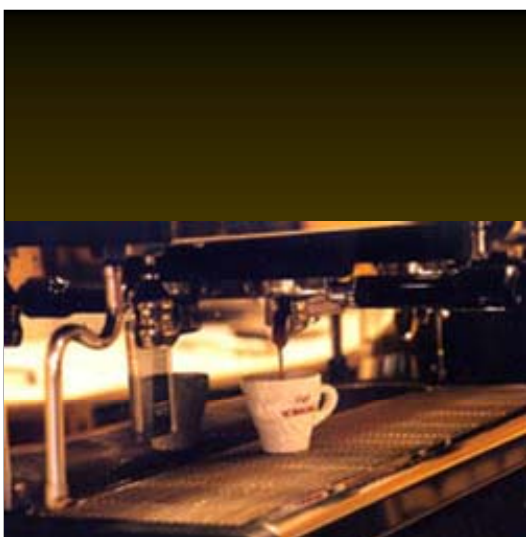
6,25 €

Desteinado Jardín del Eden

y nectarina.

6,40 €

CARTAS DE CAFETERÍA



VARIEDADES DE CAFÉ

CAFETERIA

Café de Colombia	2,40 €
Café de Camerúm	2,70 €
Café de Jamaica	3,00 €
Café de Kenia	2,80 €
Café de India	2,70 €
Café de Brasil	2,70 €
Café de Guatemala	2,60 €
Café de Uganda	2,50 €
Café de Cuba	2,90 €
Café de México	2,50 €
Café de Costa Rica	2,10 €
Café Descafeinado	3,10 €
Café de la Casa	3,10 €

PLANIFICACIÓN, EJECUCIÓN Y CONTROL

Para la **planificación** de este proyecto vamos intentar fidelizar a un gran número de clientes dando a conocer nuestros productos en especial nuestro producto estrella el café, tanto las diferentes variedades como nuestra propia línea.

Para la **ejecución** de nuestros objetivos anteriormente planteados nuestras armas serán la diferenciación de nuestros productos y productos, mediante las técnicas utilizadas de elaboración, degustación y venta y a través de la técnica más innovadora y llamativa que ofreceremos en nuestro establecimiento “ el mezclador “.

Para **controlar** y saber la opinión de nuestros clientes colocaremos en nuestra página Web una serie de cuestionarios con preguntas abiertas, acerca de nuestros productos y servicios, para tenerla en cuenta y mejorar en nuestras actividades.