

INFORME

PROYECTO CURSO TALLER: GENERACIÓN Y DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES

La idea de negocio es, a la hora de emprender, el punto de partida, la base sobre la que se construirá el conjunto del proyecto empresarial. La idea de negocio conformará el cimiento de la nueva organización y, por ese motivo, debe ser una iniciativa sólida, meditada y correctamente analizada de antemano.

1. Objetivos:

- Apoyar a nuestros alumnos y egresados de la FIPA en la GENERACIÓN y DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES en el campo de la pesquería y/o alimentos, con herramientas y metodologías ágiles.
- Promover la creación de unidades estratégicas en el campo de la pesquería y/o alimentos a través de la participación de nuestra FAMILIA FIPA.

Dirigido:

- Alumnos de Pregrado, Postgrado y egresados FIPA.

2. Sesiones: lunes 04 de octubre al jueves 14 de octubre del 2021

1RA SESION: QUE ES UNA IDEA DE NEGOCIO
COMO IDENTIFICAR UNA IDEA DE NEGOCIO TALLER
GRUPAL DE 3 – 4 ALUMNOS

2 DA SESION: GENERACIÓN DE IDEAS EMPRESARIALES
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS

3RA SESIÓN: METODOLOGÍAS AGÍLES
UNIDAD ESTRATÉGICA
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS

4TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES I
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNNO

5TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES II
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS

6TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES III

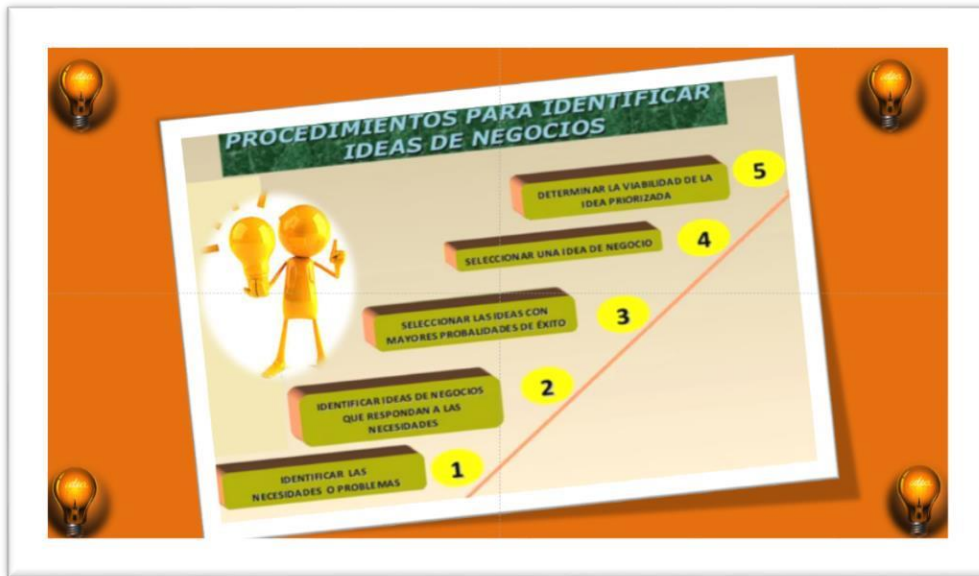
7MA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES IV

8VA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES V

3. DESARROLLO DEL CURSO TALLER

1RA SESIÓN QUE ES UNA IDEA DE NEGOCIO COMO IDENTIFICAR UNA IDEA DE NEGOCIO





2 DA SESION: GENERACIÓN DE IDEAS EMPRESARIALES TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS



**3RA SESIÓN: METODOLOGÍAS AGÍLES UNIDAD
ESTRATÉGICA TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS**



**4TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES I
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS**







5TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES II
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS



6TA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES III
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS



METODOLOGÍAS ÁGILES



Sistema de trabajo que precisa de rapidez y flexibilidad, es una filosofía que supone una forma distinta de trabajar y de organizarse.

Kanban

Su principal característica consiste en visualizar el flujo de trabajo y tenerlo siempre visible para todos los miembros del equipo. De esa manera, se puede comprobar cómo avanza el trabajo y realizar los cambios que sean necesarios para mejorar la eficiencia.

Scrum

Es un marco de trabajo diseñado para facilitar el desarrollo ágil de un proyecto. Se basa en una filosofía colaborativa y en dividir el trabajo en ciclos temporales.

7MA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES IV TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS

MODELO CANVAS				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTES		VIAS DE INGRESOS		

**8VA SESIÓN: DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES V
TALLER GRUPAL DE 3-4 ALUMNOS**

#ExitosaPerú

EXITOSA

EXITOSA

ENLACE TELEFÓNICO

MARIA GRACIA
FAMÍREZ
REPRESENTANTE
DE "MOVIMILK"

VENDEN LECHE RECIÉN ORDEÑADA CASA POR CASA
CON EL "MOVIMILK" QUE EMULA EL SONIDO DE UNA VACA

00:00.00

4. RESULTADOS

19 alumnos participaron del segundo curso taller “**GENERACIÓN Y DESARROLLO DE IDEAS EMPRESARIALES**”, donde se formaron 05 grupos de trabajo y los alumnos crearon y desarrollaron sus ideas de negocio.

ESCUELA PROFESIONAL	CÓDIGO	INTEGRANTES TALLER UNAC GENERACIÓN IDEAS DE NEGOCIO	IDEAS DE NEGOCIO DESARROLLADAS
EPIA	1914120102	ALVA VELA, TRILCE LILIANA	ARETES DE LAS ESCAMAS DEL PAICHE HIDROMIEL DE CAMU CAMU Y PITAHAYA
EPIA	1924120324	CARNERO OLIVARES, LOURDES LUZ DEL PILAR	
EPIP	1824212111	REYES HUAMAN, PIERO ALEXANDER	
EPIA	1924110032	DEGOLLAR PUICON, JOISY DORALI	GOMITAS DE AGUAYMANTO Y CUSHURO BARRAS ENERGETICAS CON LECHE DE ALMENDRAS Y MIX DE CEREALES
EPIA	1924110103	ULLOA ESPINOZA, LEONEL STEVE	
EPIA	1824111675	CAMPOS FLORES, PAOLA LISET	
EPIA	1824121931	ARZAPALO CABELLO, WENDY ESTHEFANY	
EPIP	1624225557	COQUIL CHAVEZ WELCH	CROQUETAS DE ALGAS MARINAS
EPIP	1714210012	VERGARAY SAAVEDRA AYRTON ALDAIR	
EPIP	1714210137	CHILON ALEJO NATHALY PAOLA	ENVASES BIODEGRADABLES A BASE DE ALGAS MARINAS
EPIP	1824222366	MEDRANO PALOMINO JOSE FERNANDO	
EPIP	1824232072	DANIEL ALEJANDRO, MEGO SOSA	GALLETA FUNCIONAL A BASE DE HARINA DE CAMOTE CON YUYO
EPIA	1824111701	ISABEL DEL PILAR, HUAMÁN TIPACTI	
EPIA	1724125059	ALESSANDRO LEMER, VELASQUEZ CUCI RAMOS	MERMELADA DE ALGAS ROJAS ENDULZADO CON MIEL
EPIP	1814220121	JHON ANTONY , MIO MIO	
EPIP	1724225079	APARICIO CLAROS, ANABEL	GALLETAS CON HARINA DE ANCHOVETA CON FRUTOS DEL MONJE SOPA INSTANTANEA SABORIZADA CON PULPA DE PESCADO
EPIP	1824222386	DE LA CRUZ SALCEDO GILLIAN KATHE	
EPIP	1824222252	SOTO GAVILAN HECTOR RAIMUNDO	
EPIP	1724225022	VÁSQUEZ HUAMAN EDSON ALBERTO	

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

ANTES DE LAS ESCAMAS DEL PACHE				
SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Fondos Colaboradores Clientes	Adquisición de escamas Limpieza y desinfectado Corte de ganchos Preparación de lino	Vista del ángulo Distorsión simple Proceso artesanal Facil aceptación Aprovechamiento y transformación de residuos del pache	Teléfono Tarjetas Facebook Instagram	Sexo femenino (jóvenes y adultos) Bases marca lino
	Accondicionamiento de escamas Fondo de escamas Control de calidad Patentado de la marca Diseño del paquete (reses sociales) Participar en ferias Diseño de empaque Etiquetado Empaquetado Implementación y mantenimiento			
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	Escamas, agua Ganchos, Pretos Empaque Área de trabajo Jabón Luz Capital Cebada Computadora		Expositivos Reses sociales Mercados	
	ESTRUCTURA DE COSTES	FUENTES DE INGRESOS		
Costo de envío Costo de ganchos Costo de lino Costo de pre pretos Costo de cebada	Alquiler de áreas Reses sociales Publicidad y afiches presentación (cable) Tarjetas de presentación	Implementación de la página web	Venta al por mayor y menor Venta por reses sociales Venta por empaque Ingreso por ventas de cyber venta	



HYDROMIEL DE CAMU CAMU Y PITAHAYA				
SOCCOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Clientes Agrícolas Pescadores (piscicultores, agricultores) Cafeteros	Capacidad de suavizar prácticas agrícolas al aplicar y a su de la biomasa Tratamiento de la miel cruda Adaptación de la miel cruda Pesado de la miel cruda Compra de los frutos Selección de frutos Lavado y desinfección de la fruta Pelado y lavado de los frutos Limpieza y desinfección de equipos y equipo Pesado de los frutos y la miel cruda Proceso de fermentación Cada del mosto acidico Fermentación del mosto Determinación al grado acidico Determinación de la acidez de la bebida (delimito de BACAL) Etiquetas Obtención del registro sanitario Congelación a una rápida Lidificación de los frutos	100% natural Procesado con frutos locales Procesos tradicionales antibacterianos, antioxidantes y antifúngicos Tratamientos germinativos Alimento y bebidas a 5.000ml Diferentes métodos de pago	Teléfono Facebook Instagram Wallas y publicaciones WhatsApp Telegram	Sexo femenino (mayor de 18 años) Sexo masculino (mayor de 18 años) Jóvenes que les gusta participar en las redes sociales Personas interesadas y que les gusta consumir en sus momentos libres bebidas saludables
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	Miel Frutas Cama Camu Relaciones de sales de proteínas y minerales Vidrio Agua de mesa Fresco Saliente Termostato Mixer/metro Filtro de agua Frisco Cuchara de madera, cucha Macerado, tarro Botellas de vidrio Contenedor de vidrio Tiempo de año Local de producción Refrigeración Bolsas Papel Hidróxido de sodio Fertilizante Benedict Fungicida		Ferreo Redes sociales Página web	
	ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESOS	
	Costo de los frutos Costo de los operarios Costo de los materiales Costo de envases Costo de servicios Costo de electricidad Costo de la miel cruda Alquiler de local de producción Alquiler de local para comercialización Sueldo de trabajadores Costo de compra de equipo Costo de compra de materias Costo de Publicidad		Venta al por mayor en botellas de 500 ml Venta al por mayor en botellas de 750 ml Venta al por mayor en botellas de 1L Venta por máquinas (500 ml, 750 ml, 1L) Venta al por mayor Ingresos por otros Tributos	



Gomitas de Aguaymanto y Cushuro

INTEGRANTES:
 DEGOLLAR PUJICO, JOISY DORALÍ CODIGO: 1924110012
 ULLOA ESPINOZA, LEONEL STEVE CODIGO: 1924110101
 CAMPOS FLORES, PAOLA LISET CODIGO: 1824111625
 ARZAPALO CABELLO, WENDY ESTHEFANY CODIGO: 1824121011

Unidad clave	Actividades clave	Principales de valor	Relaciones con clientes	Suplemento de clientes
Procederes, Colaboradores, clientes, jefe de control de calidad, Operarios	Compra de materia prima; Compra de maquinarias y equipos; Compra de molinos de silicon; Compra de la glicerina; Compra de sacarina, glucosa, y emulsificantes; Compra de envases y etiquetas; Compra de "etiquetas permitidas"; Selección de la materia prima e insumos; Control de calidad del producto; Deshidratación al calor; Control de los grados Brix durante el proceso; Control de la temperatura con termómetro de agua; Actividades del proceso productivo; Actividad de envasado; Actividad de sellado y etiquetado; Actividad de funcionamiento de la empresa; Actividad de trámite de registro sanitario	Contenido: alto en fibra, fuerte en proteínas A, vitamina C, complejo B, por otro lado, refuerza el sistema inmunológico; producto altamente nutritivo y funcional (contiene compuestos bioactivos)	Atención al cliente, página de facebook, instagram, whatsapp, Tarjetas de presentación, Propaganda, Folletos	Bajas en crecimiento, Perros de pastoreo, Perros con anemia, Personas que buscan un estilo de vida saludable, Público en general
	Recursos clave			
	Aguaymanto, Cushuro, Stevia, Glucosa, Sacarina, Almidón, Glicerina, Refrigerante, Molinos, Trituradora y mezcladora, Balanza, Termómetro de agua, refractómetro, Recipientes, Cocina industrial, De funcionamiento, Colaboradores, Página web		Rodeos, Mercados de abasto, Supermercados, Kiosko de papetería, Kiosko de calzado, Venta por delivery, Papeterías, Venta por catálogo	
Introducción de costos, clientes		Fuentes de Ingreso		
Costos de la materia prima, Costo de maquinarias y equipos, Costo de envases y etiquetas, Costo en alquiler de local, Pago de servicios, Costo publicitario, Pago a los colaboradores, Costo de obtención de registros sanitarios, Costo de equipos de bioseguridad		Ingreso por venta de distribuidor en efectivo y en cheques, ingreso por suscripciones, ingreso por campañas		



Barra energética con leche de almendra y mix de cereales (cañihua y arroz) sabor manzana

Unidad clave	Actividades clave	Principales de valor	Relaciones con clientes	Suplemento de clientes
Procederes, Colaboradores, clientes, jefe de control de calidad, Operarios	Compra de materia prima; Compra de maquinarias y equipos; Compra de cereales; Compra de almendras; Compra de envases y etiquetas; Compra de "etiquetas permitidas"; Selección de la materia prima e insumos; Control de calidad del producto; Control de los grados Brix durante el proceso; Control de pH; Control de la temperatura con termómetro de agua; Actividades del proceso productivo; Actividad de envasado; Actividad de sellado y etiquetado; Actividad de funcionamiento de la empresa; Actividad de trámite de registro sanitario	Líquido de leche, fuente de energía y grasas saludables, Favorece al sistema nervioso y la memoria	Atención al cliente, página de facebook, instagram, whatsapp, Tarjetas de presentación, Propaganda, Folletos	Personas seguras, Deportistas, Personas que buscan un estilo de vida más saludable, Público en general
	Recursos clave			
	Concentrado de Frutas, Cereales, Almendras, Molinos, Trituradora y mezcladora, Balanza, Termómetro de agua, refractómetro, Recipientes, Cocina de pH; Cocina industrial, De funcionamiento, Colaboradores, Página web		Rodeos, Mercados de abasto, Supermercados, Kiosko de papetería, Kiosko de calzado, Venta por delivery, Papeterías, Venta por catálogo	
Introducción de costos, clientes		Fuentes de Ingreso		
Costos de la materia prima, Costo de maquinarias y equipos, Costo de envases y etiquetas, Costo en alquiler de local, Pago de servicios, Costo publicitario, Pago a los colaboradores, Costo de obtención de registros sanitarios, Costo de equipos de bioseguridad		Ingreso por venta de distribuidor en efectivo y en cheques, ingreso por suscripciones, ingreso por campañas		

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

CROQUETAS DE ALGAS MARINAS

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Proveedores de materia, Proveedores de maquinarias para la elaboración de producto, Proveedores del servicio de transporte, contable y legal, Proveedores de artículos de limpieza, Colaboradores, Clientes.	Compra de algas, compra de harina de pescado, compra de maquinas y equipos, compra de indumentaria del personal, investigación del producto, control de calidad, compra de artículos de limpieza, compra de condimentos, compra de empaques, compra de exhaustor, obtencion del registro sanitario, patentar la marca, lavado de algas, diseño de fanpage, compra de artículos de limpieza, compra de balanza digital.	Producto nutritivo e innovador para combatir la anemia por su contenido en omega 3, hierro y alto contenido de calcio. Asimismo, es una excelente fuente de vitaminas A, tiamina, B12, C, D y E, riboflavina, niacina, ácido pantoténico y acido fólico, este ultimo es muy importante durante el embarazo.	Facebook, instagram, pagina web, QR, telegram.	Personas con anemia, para embarazadas y para niños en desarrollo.
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	Algas, harina de pescado, maquinas, equipos, agua, energia electrica, combustible, moldes, congeladora, repartidores, proveedores, transporte, personal capacitado, personal de limpieza.		Mercados , supermercados, bodegas, stand, delivery.	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGRESO	
Costo de algas, costo de maquinas y equipos , costo de investigación del producto, costo de mantenimiento de maquinas y equipos , costo de indumentaria del personal, costo de harina de pescado, costo del trámite del registro sanitario (SANIPES), costo de licencia de funcionamiento, alquiler de local, luz, agua, costo en mano de obra, pago de publicidad en internet, costo de artículos de limpieza, costo de balanza digital.			Ingreso de venta de croquetas en los mercados, por ventas en 300gr, por venta a bodegas, por venta en restaurant.	

ENVASES BIODEGRADABLES A BASE DE ALGAS MARINAS

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Proveedores de materia prima, Proveedores de maquinarias para la elaboración de producto, Proveedores del servicio de transporte, contable y legal, Colaboradores, Clientes, Entidades bancarias, Proveedor de fondepes.	Selección y compra de algas rojas, compra de indumentaria del personal, investigación del producto, control de calidad, compra de moldes, compra de artículos de limpieza, compra de maquinas y equipos, obtencion del registro sanitario, patentar la marca, contratación del personal capacitado.	Vender envases biodegradables a base de algas marinas ayuda la preservación del medio ambiente.	Facebook, instagram, pagina web, QR, telegram, participación en ferias ecologicas.	Restaurantes, venta de abarrotes, negocios descartables.
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	Algas, maquinas, agua potable, local, combustible, moldes, equipos, repartidores, transporte, colaboradores, proveedores.		Mercados, supermercados, bodegas, delivery.	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGRESO	
Costo de algas, costo de maquinas y equipos, costo de investigación del producto, costo de mantenimiento de las maquinas y equipos, costo de moldes, costo de indumentaria del personal, costo de licencia de funcionamiento, costo del trámite del registro sanitario, alquiler de local, luz, agua, sueldo de colaboradores, costo de pago de publicidad en internet, costo de delivery, costo de artículos de limpieza.			Por venta a bodegas, por venta a restaurant, por venta de empaques de 25, 50 y 100 unidades, por venta a mercados y supermercados.	

GALLETA FUNCIONAL A BASE HARINA DE CAMOTE CON YUYO

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Proveedores, colaboradores y clientes	Compra de la harina de camote, compra de yuyo, compra de empaque y etiquetas, compra de aditivos permitidos, Buenas Prácticas de manufactura (BPM), Seguridad Alimentaria, proceso de refrigeración en las cajas isotérmicas, formalización de la empresa, trámite de registro sanitario, Control de calidad durante todo el proceso,	Producto altamente nutritivo por el contenido de: Fibra, lípidos, proteínas, carbohidratos, potasio, fosforo, calcio, hierro, vitamina C, vitamina A, rico en antioxidantes.	Atención personalizada, Facebook, Instagram, página web, folletos	Niños en desarrollo, adolescentes, mujeres embarazadas y público en general
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	Harina de camote, yuyo, cocina, termómetros, balanza digital, indumentaria completa, empaques, adquisición de equipos, materiales y utensilios		Supermercados, Bodegas, Feria de emprendimiento, quioscos de colegios, institutos y universidades	
ESTRUCTURA DE COSTOS CLIENTES		FUENTES DE INGRESO		
Costo de materia prima, costo de maquinarias y equipos, costo de empaque, costo de etiquetas, costo en mano de obra, costo de publicidad, costo de mantenimiento de equipos, costo de limpieza y saneamiento, pago de servicios (indicar costo por elaboración de la galleta de acuerdo con la presentación)		Ingreso de galletas (en efectivo y en cheque) en los mercados de abastos, ingreso por venta del supermercado, ingreso por ventada en las bodegas, pequeña inversión inicial.		

MERMELADA DE ALGAS ROJAS ENDULZADO CON MIEL

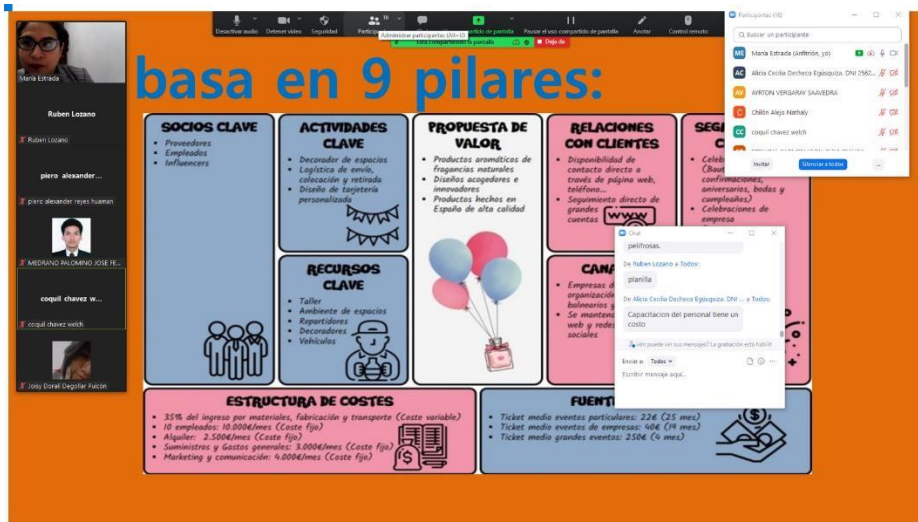
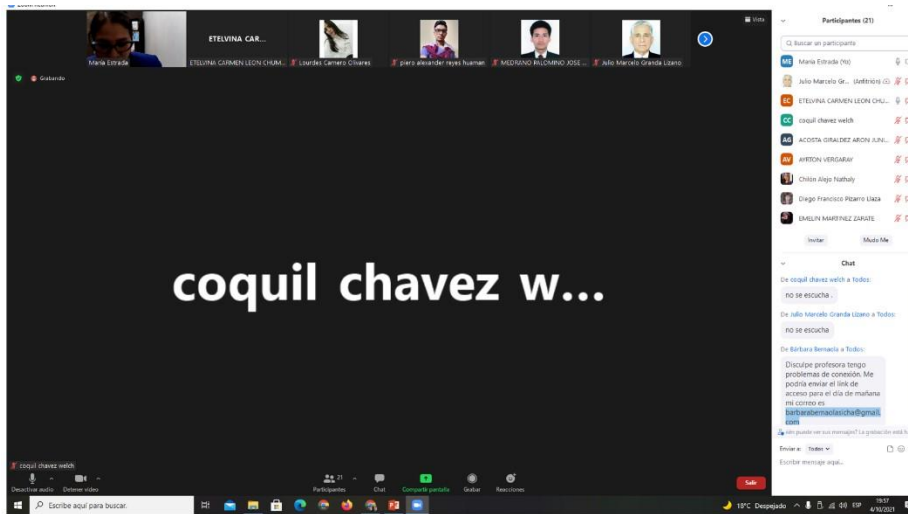
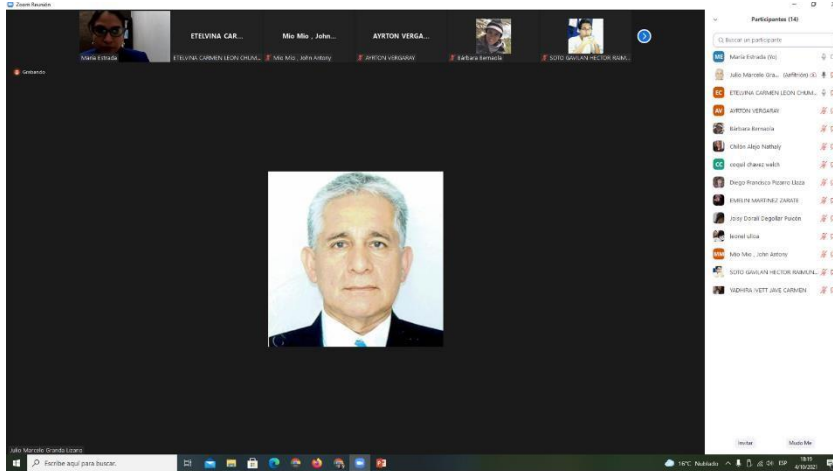
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Proveedores, colaboradores y clientes	<p>Compra de algas rojas, Compra de miel, compra de frascos de vidrio, compra de etiquetas, Control de calidad durante todo el proceso, Buenas Prácticas de manufactura (BPM), Seguridad Alimentaria, Diagrama de flujo</p>	<p>Mejora el sistema inmunológico, vitamina B12, enzimas, aminoácidos, ácidos orgánicos, antioxidantes, fibra dietética, vitaminas, minerales, proteínas, elevado contenido de hierro, Zinc y calcio, aminoácidos, manganeso, zinc, magnesio.</p>	<p>Teléfono, atención personalizada, Facebook, Instagram, página web, publicidad contratada y folletos</p>	<p>Público en general (persona que le gustan los productos naturales)</p>
	<p>RECURSOS CLAVES</p>		<p>CANALES</p>	
<p>Algas rojas, miel, ollas, frasco de vidrio, ácido cítrico, autoclave, local, materiales de limpieza, refractómetro y pH metro</p>			<p>Supermercados, bodegas, feria de emprendimiento, quioscos del colegio, institutos superiores y universidades.</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS CLIENTES</p>		<p>FUENTES DE INGRESO</p>		
<p>Costo de materia prima, costo de maquinaria, costo por mano de obra, pago de servicios, costos de envase, costo por transporte, costo de mantenimiento general</p>		<p>Ingreso de mermelada (en efectivo y en cheque) en los mercados de abastos, ingreso por venta del supermercado, ingreso por ventada en las bodegas, pequeña inversión inicial.</p>		

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

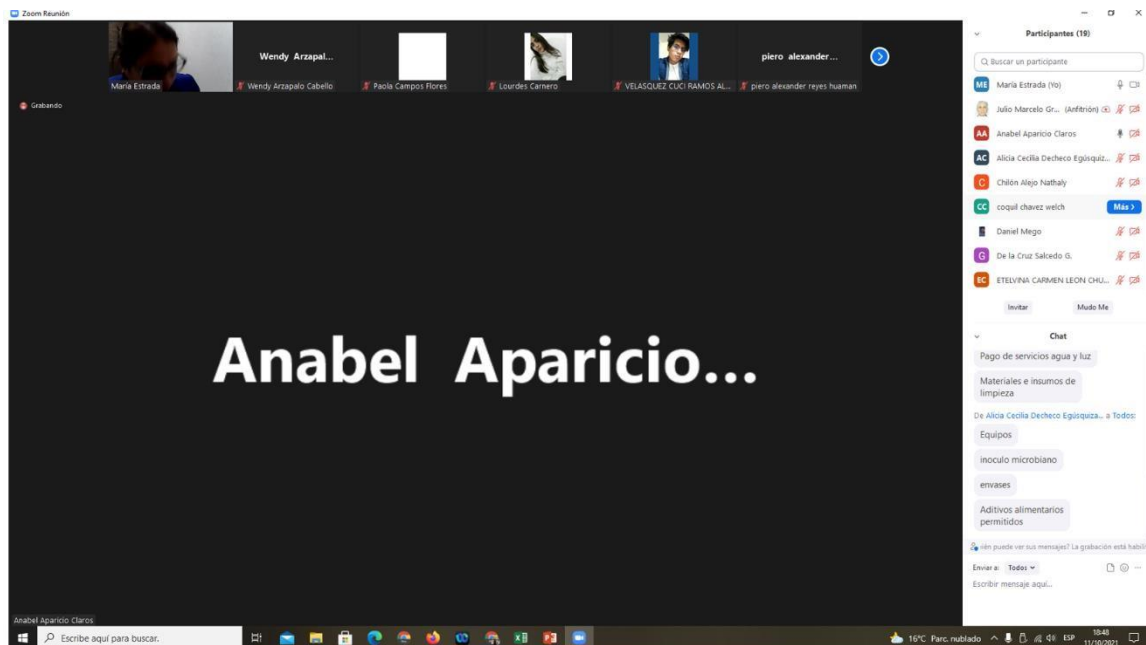
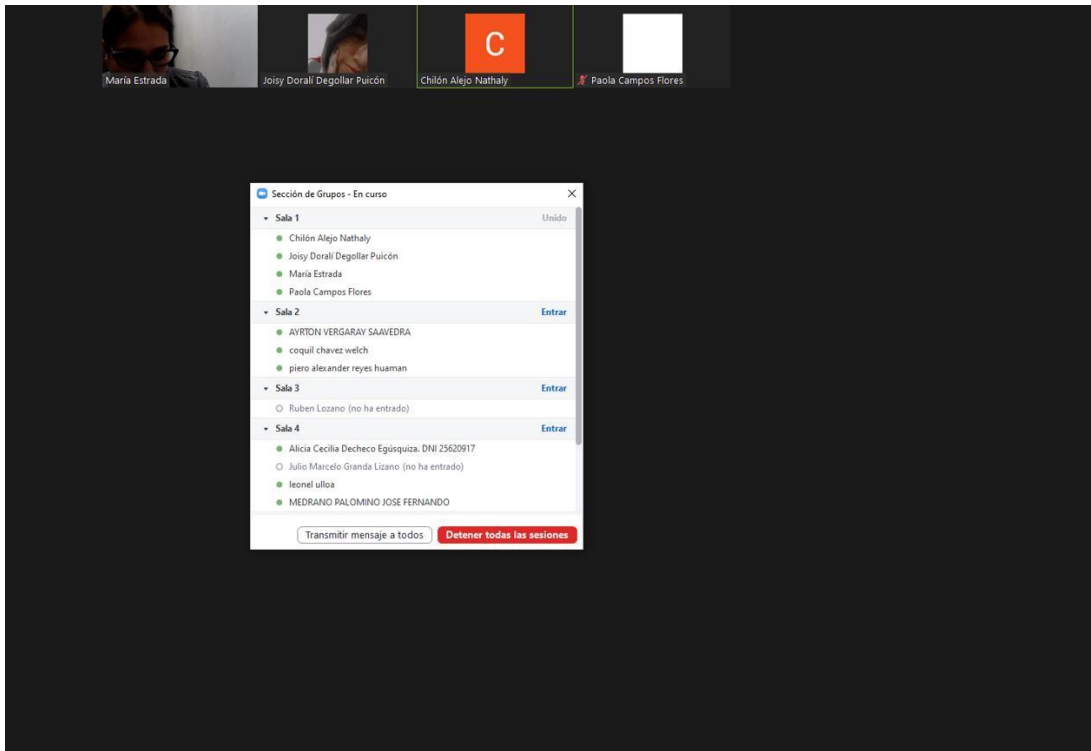
GALLETAS CON HARINA DE ANCHOVETA ENDULZADAS CON FRUTOS DEL MONJE				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Proveedores, colaboradores, clientes	Compra de la harina de pescado e insumo, analisis de la harina de pescado y de trigo, estudio de mercado, diagrama de flujo, compras de materiales y equipos, compra de indumentaria, control de temperaturas, diseño de redes sociales, tramite del registro sanitario.	Producto nutritivo con aumento de nivel proteico y vitaminico en galletas con la adición de la harina de pescado. Producto sin azucar ideal para dietas.	Teléfono para atención al cliente, redes sociales, propaganda, infografías.	Niños, adolescentes, embarazadas, madres de familia, adultos mayores para prevenir casos de anemia.
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	Harina de pescado, frutos del monje, equipos y/o materiaes (cocina, termometros, balanzas, potenciómetro, horno), empaques, insumos (Harina maiz, manteca), redes sociales, luz, el agua y el local		Quioscos de colegios, institutos e universidades, las cafeterías de hospitales, mercados, supermercados, expoferías.	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESO		
Costo de insumos, costo de materiales y/o equipos, costo de trabajadores, costo de transporte para la distribución, costo del tramite del registro sanitario, costo de alquiler del local de producción y de las sub instalaciones. Costo del alquiler de stans en expofería.		Venta de los productos en los canales de menor consumo tales como quioscos, hospitales y cafeterías (Se venderán por empaques de 6 unidades). Venta de los productos en los canales de mayor consumo tales como supermercados y expoferías (Se venderán por cajas de 10 empaques de 6 unidades). Cobro en efectivo y medios de pagos digitales.		
SOPA INSTANTANEA SABORIZADA CON PULPA DE PESCADO				
SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Proveedores, colaboradores, clientes	Compra de pescado e insumos, analisis de la pulpa pescado, estudio de mercado, diagrama de flujo, compras de materiales y equipos, compra de indumentaria, control de temperaturas, diseño de redes sociales, tramite del registro sanitario.	Producto innovador de gran valor nutritivo que proporciona vitaminas A y D, fósforo, magnesio, selenio, y yodo de gran calidad en funcion de la sopa instantanea de pescado. Producto que fortalece el sistema inmunológico.	Teléfono para atención al cliente, redes sociales, propaganda, infografías.	Niños, adolescentes, embarazadas, madres de familia, adultos mayores para fortalecer el sistema inmunológico.
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	Pulpa de pescado, harina de trigo, agua, condimentos, maquina para hacer pasta, cortadora, maquina secadora, pulperizadora, empaques, el local.		Institutos e universidades, las cafeterías de hospitales, mercados, expoferías.	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESO		
El costo del pescado, el costo de la harina de trigo, de los empaque, condimentos, coto de la maquina para hacer pasta, el costo de la luz, costo del agua, costo de la maquina secadora, costo del tramite del registro sanitario. costo de alquiler del local de producción y de las instalaciones. Costo del alquiler de stans en expofería.		Atraves de la venta de esta sopa instantanea de pescado por unidad, ventas generadas por redes sociales, venta de quioscos. Ademas por ventas de caja de 20 unidades. Cobro en efectivo y medios de pagos digitales.		

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

5. ANEXOS



“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”



“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

Libro1 - Excel

	D	E	F	G	H	I	J	K	L
2	croquetas de algas					envases biodegradables a base de algas marinas			
3	propuesta de valor	relaciones con clientes	segmentos de clientes						
4		facebook,instagram,pagina web ,QR,telegram	personas con anemia, para el embarazo ,para niños en desarrollo		Proveedores de materia prima, Proveedores de maquinarias para la elaboración de producto.	Selección y compra de algas ,investigación del producto , control de calidad ,compra de moldes, compra de maquinaria, obtención del registro sanitario, patentar la marca , contratación del personal capacitado		facebook,instagram,pagina web ,QR,telegram, participación en ferias ecológicas	
5					Proveedores del servicio de transporte, contable y legal,				
6		canales			colaboradores, clientes, entidades bancarias				
7		mercados , supermercados, bodegas, stand, delivery				algas, maquinas, calidad, local, combustible, molder, equipos, repartidores, transporte		mercados , supermercados, bodegas, delivery	
8									restaurantes, venta de abarrotes, negocios descartables,
9	combatir la anemia ,contiene omega 3, contenido en vitamina C Y HIERRO								
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20	costo de licencia de mano de obra, pago de	ingreso de venta de croquetas en los mercados, por ventas en 100g, por venta a bodegas, por venta en restaurant			costo de algas , costo de maquinas y equipos , costo de mantenimiento de las maquinas y equipos , costo de licencia de funcionamiento, alquiler de local, luz , agua, sueldo de colaboradores, costo de pago de publicidad en internet,			por venta a bodegas, por venta a restaurant, por venta de empaques de 25 , 50 y 100 unidades , por venta en mercados y supermercados	
21									
22									
23									
24									
25									
26									

Zoom Reunión

Participantes (24)

ETELVINA LEÓN

Participantes:

- Maria Estrada (Jefffrón, yo)
- Alicia Cecilia Deheco Egiriquiza...
- John Antony, Mio Mio
- Alessandro Velásquez Cuci Ram...
- Aparicio Claros Anabel Rosmeri
- Chilón Alejo Nathaly
- coquill chavez welch
- Daniel Mego
- De la Cruz Salcedo G.
- Edson Vásquez Huamán
- Isabel Huamán Tipacti
- John Antony, Mio Mio
- Joisy Dorali Degallar Paicón
- Julio Marcelo Granda Lizano
- leonel ulloa
- Liliana Alva Vela
- Lourdes Camero
- Paola Campos Flores
- piero alexander reyes huaman
- Ruben Lozano

Finalizar

19:18 13/10/2021

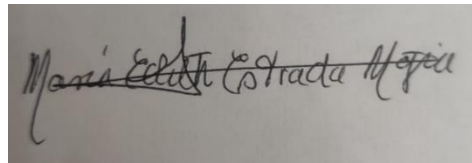
6. CONCLUSIONES

- La generación de ideas de negocios impartidas a los estudiantes despertó la creatividad en los estudiantes de la FIPA.
- La transmisión de conocimientos en modelos de negocios Lean Canvas promueven el espíritu emprendedor de los estudiantes enfocados en cada línea de carrera.
- El desarrollo de cursos talleres en generación de ideas de negocio es una oportunidad para que nuestros alumnos generen ideas en base al conocimiento impartido por nuestros docentes de la FIPA.
- La adquisición de nuevos conocimientos nos permite fortalecer y desarrollar competencias que ayudaran a los estudiantes a enfrentar la vida profesional de manera más exitosa.

7. RECOMENDACIONES

- Promover la participación activa de nuestros estudiantes en cursos talleres donde ellos sean los protagonistas a través de sus innovaciones relacionadas a cada línea de carrera.
- Promover la creatividad de nuestros alumnos a través de talleres en generación de ideas de negocios alineadas a cada línea de carrera.

Lima, 09 de noviembre del 2021



María Cecilia Estrada Mejía

CENTRO DE INCUBADORAS EMPRESARIALES

CURSO TALLER : Generación y desarrollo de ideas empresariales

Este taller tiene como objetivo capacitar a los alumnos en la generación y desarrollo de ideas empresariales en el campo de la pesquería y/o de alimentos con iniciativas sólidas y responsables.

Dirigido a : Alumnos de pregrado, posgrado y egresados de la FIPA.

FACULTAD INGENIERÍA
PESQUERA Y DE ALIMENTOS



**INICIO 4 DE
OCTUBRE**

8 sesiones virtuales de 2 horas cada una. Plataforma Zoom

¡TOTALMENTE GRATIS!

Fecha: Del 4 al 14 de octubre del 2021

Hora: 06:00 p.m. a 08:00 p.m.

Inscripción: Del 13 al 24 de septiembre del 2021

Taller grupal : de 3 a 4 alumnos.



INSCRÍBETE

Mg. María Edith Estrada Mejía

Egresada de la FIPA y experta en elaboración y desarrollo de Planes de Negocios

