

Proyecto Bug Bum, Marketing en alta gerencia

Juan Carlos Quiñonez Valencia

Intenalco Educación Superior

Mercadeo 4

Economía

Cali

2024

Proyecto Bug Bum, Marketing en alta gerencia

Juan Carlos Quiñonez Valencia

Proyecto

Franklin

Intenalco Educación Superior

Mercadeo 4

economía

Cali

2024

Índice

Contenido

PREGUNTA PROBLEMA	4
OBJETIVO GENERAL.....	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
INTRODUCCIÓN	6
¿POR QUÉ BIG BUM?	7
NUESTRA MISIÓN: TÚ.....	8
NUESTRA PASIÓN: INNOVAR.....	8
NUESTRA HISTORIA	9
PROPUESTA DE VALOR	10
MAPA DE LA EMPATÍA.....	12
ANÁLISIS DOFA	13
ESTRATEGIA DE REDES SOCIALES	14
ESTRATEGIA DE PRECIO PARA BIG BUM	16
ESTRATEGIA PUNTO DE VENTA	18
ESTRATEGIA DE PRECIO.....	18
CONCLUSION	19

PREGUNTA PROBLEMA

- ¿Cómo puede Big Bum establecer una presencia de marca en Cali, identificando perfil, demanda y estrategias de marketing efectivas?

Con esto buscamos Identificar cómo Big Bum puede establecer una presencia de marca en Cali ya que es crucial porque la ciudad representa un mercado potencial importante. Cali es conocida por tener una población activa y joven, lo cual puede ser un segmento demográfico clave para una marca como Big Bum, presumiblemente relacionada con moda, estilo de vida o bienestar.

Sin dejar de lado el perfil y Demanda del Mercado. Entender el perfil del consumidor en Cali es esencial para adaptar productos, mensajes y estrategias de marketing. ¿Quiénes son los potenciales clientes de Big Bum en esta región? ¿Qué características demográficas, psicográficas y comportamentales tienen? Además, ¿cuál es la demanda actual de productos similares en el mercado de Cali?

Por otro lado, tenemos las estrategias de Marketing Efectivas: Una vez comprendido el perfil y la demanda del mercado, el siguiente paso es desarrollar estrategias de marketing efectivas. Estas estrategias deben estar alineadas con los gustos, intereses y hábitos de consumo de los consumidores en Cali. Esto podría incluir desde campañas publicitarias hasta patrocinios locales, eventos comunitarios, presencia en redes sociales, entre otras tácticas.

Y por último el Establecimiento de Marca, Cali es una ciudad con una identidad cultural única. Para que Big Bum se destaque y establezca una presencia significativa, es fundamental comprender cómo integrar elementos locales en su estrategia de marca sin perder la autenticidad ni la coherencia con los valores y la identidad de la marca.

OBJETIVO GENERAL.

Establecer la presencia de Big Bum en la ciudad de Cali

Objetivos específicos

- ✓ Identificar el perfil demográfico y los hábitos de consumo de la población objetivo
- ✓ Evaluar la percepción y la demanda del mercado local respecto a los jugos naturales con proteína y creatina
- ✓ Identificar canales de distribución y estrategias de marketing efectiva

Este objetivo permite a Big Bum comprender quiénes son nuestros potenciales clientes en Cali. Al conocer el perfil demográfico (edad, género, ingresos, etc.) y los hábitos de consumo (preferencias de productos, frecuencia de compra, canales de compra, etc.), la empresa puede adaptar su oferta de productos y sus estrategias de marketing de manera más efectiva.

Sin entender quién es el consumidor objetivo, sería difícil para Big Bum diseñar mensajes publicitarios pertinentes, seleccionar los canales de distribución adecuados y ajustar sus productos para satisfacer las necesidades y preferencias locales.

También permite a Big Bum investigar cómo son percibidos los productos específicos que planea ofrecer (jugos naturales con proteína y creatina) en el mercado de Cali. También ayuda a determinar si existe una demanda real y cuánta es esta demanda.

Al evaluar la percepción del mercado y la demanda, Big Bum puede ajustar su oferta de productos según las preferencias y necesidades específicas de los consumidores en Cali. Esto también ayuda a diferenciar la marca en un mercado potencialmente competitivo, asegurando que sus productos sean atractivos y únicos para los consumidores locales.

Introducción

En un entorno dinámico como el mercado de Cali, establecer una presencia de marca efectiva es crucial para el éxito de cualquier empresa. En este contexto, Big Bum se enfrenta al desafío de ingresar y consolidarse en este mercado emergente, conocido por su vibrante comunidad y una población activa y diversa. Para lograr este objetivo, es fundamental entender a fondo el perfil demográfico y los hábitos de consumo de los potenciales clientes en Cali. Esto proporcionará a Big Bum la base necesaria para adaptar su oferta de productos y desarrollar estrategias de marketing que resuenen con el público objetivo.

Además, evaluar la percepción del mercado local respecto a productos específicos como los jugos naturales con proteína y creatina es esencial. Esta investigación no solo ayudará a Big Bum a entender la demanda existente, sino también a diferenciar su oferta de productos en un mercado competitivo. Comprender cómo los consumidores locales perciben estos productos y qué nivel de interés generan permitirá a la empresa ajustar su estrategia de mercado de manera precisa y efectiva.

Por último, identificar los canales de distribución adecuados y desarrollar estrategias de marketing efectivas son pasos críticos para garantizar que Big Bum pueda alcanzar a su audiencia de manera eficiente y impactante. Desde supermercados y tiendas especializadas hasta estrategias digitales y eventos locales, cada canal y táctica de marketing deben estar alineados con las preferencias y comportamientos de compra del consumidor en Cali.

En este contexto, este análisis detallado y estratégico no solo guiará a Big Bum en su entrada al mercado de Cali, sino que también sentará las bases para una presencia de marca sólida y sostenible en la región, asegurando así un crecimiento significativo y una conexión duradera con los consumidores locales.

¿Por qué Big Bum?

Big Bum ofrece productos relacionados con la salud, bienestar y estilo de vida activo, como jugos naturales con proteína y creatina. Este tipo de productos están en línea con las tendencias actuales de consumo saludable y fitness, que son especialmente populares en ciudades como Cali, conocida por su estilo de vida activo y su cultura fitness.

Cali es una ciudad con una población joven y dinámica, caracterizada por una alta actividad deportiva y un interés creciente en productos que promuevan la salud y el rendimiento físico. Esta demografía podría ser muy receptiva a los productos innovadores que ofrecemos especialmente si se posicionan adecuadamente en el mercado local.

También la competencia en el mercado de productos saludables puede ser intensa, pero Big Bum puede distinguirse por su enfoque en ingredientes naturales y beneficios específicos como la proteína y la creatina. Esto podría atraer a consumidores que buscan alternativas frescas y nutritivas en su dieta diaria.

Para Big Bum, entrar en un mercado como Cali puede representar una oportunidad estratégica para expandir su presencia regional y captar nuevos segmentos de mercado. La ciudad ofrece un entorno propicio para probar nuevas estrategias de marketing y establecer alianzas con distribuidores locales, fortaleciendo así su red de distribución y su visibilidad en la región.



Nuestra misión: Tú

Nuestra misión es ofrecer jugos naturales post-ejercicio con proteínas que aseguren una recuperación óptima para nuestros clientes. Nos dedicamos a proporcionar una experiencia revitalizante y deliciosa que potencie su rendimiento físico.

Nos esforzamos por superar las expectativas de nuestros clientes con cada sorbo, utilizando ingredientes naturales y sabores inigualables.



— COMPROMETIDOS —
Nos presentamos



Andres Rodriguez
CEO



Estudiante de mercadeo con una amplia vision e innovacion en el futuro, emprendedor e inversor.

Nuestra pasión: Innovar

La pasión por la salud y el bienestar nos llevó a crear jugos naturales post-ejercicio con proteínas. Queremos ofrecer una recuperación óptima que combine ingredientes naturales y deliciosos sabores.

Nuestra fórmula única maximiza la revitalización muscular y el rendimiento físico, porque creemos en el poder de lo natural para transformar vidas.

Juan Quiñonez
CEO



Estudiante de mercadeo apasionado por el mundo del marketing, las ventas y los mercados de capitales.

Nuestra Historia

1 año de experiencia

Nuestra misión desde el primer día siempre ha sido la misma: exceder tus expectativas y asegurar tu satisfacción. Aquí te presentamos a nuestro equipo, ¡estaremos encantad@s de conocerte!

El Sueño de Juan y Andrés: Big Bum

Juan y Andrés, amigos de toda la vida, querían emprender un negocio para la feria del instituto. Notaron que muchos de sus compañeros buscaban opciones saludables y decidieron crear "Big Bum", una línea de jugos naturales con proteína y creatina.

Pasaron semanas experimentando con diferentes combinaciones de frutas, hasta que encontraron las recetas perfectas. Diseñaron un logo vibrante y montaron un pequeño stand para la feria.

El día del evento, su stand atrajo mucha atención. Los estudiantes y profesores quedaron encantados con los sabores y los beneficios de sus jugos. Vendieron todas las botellas y recibieron muchos pedidos adicionales.

El éxito de "Big Bum" en la feria les mostró a Juan y Andrés que con esfuerzo y creatividad, podían convertir su pasión en un negocio real. Así comenzó su aventura emprendedora, llena de entusiasmo y determinación.



Propuesta de Valor

Perfil del cliente

Alegrías:

- Sentirse en forma, saludable y con energía.
- Alcanzar sus objetivos de fitness y mejorar su rendimiento físico.
- Disfrutar de un estilo de vida activo y saludable.
- Verse y sentirse bien con su cuerpo.
- Recibir cumplidos y reconocimiento por su progreso físico.

Trabajos del cliente:

- Entrenar duro y dedicar tiempo a su actividad física.
- Seguir una dieta saludable y equilibrada.
- Recuperarse adecuadamente después de los entrenamientos.
- Buscar información sobre productos y servicios que les ayuden a alcanzar sus objetivos.
- Tomar decisiones informadas sobre su salud y bienestar.

Frustraciones:

- No tener suficiente energía para completar sus entrenamientos.
- No ver resultados visibles en su cuerpo a pesar de su esfuerzo.
- Consumir productos que no son saludables ni efectivos.
- Sentirse desanimado por la falta de progreso o resultados.
- No tener acceso a información confiable sobre productos de recuperación muscular.

Mapa de valor

Creadores de alegría:

- Sabores deliciosos y refrescantes: FRUTFIT ofrece una variedad de sabores irresistibles que hacen que la experiencia de consumo sea placentera y motivadora.
- Recuperación rápida y efectiva: FRUTFIT ayuda a los deportistas a recuperarse rápidamente después del entrenamiento, reduciendo el dolor

muscular y la fatiga, y permitiéndoles volver a entrenar al máximo en menos tiempo.

- **Ganancia muscular visible:** La fórmula única de BIG BUM, con proteína de alta calidad y creatina, ayuda a los deportistas a ganar músculo de manera eficiente y visible, permitiéndoles alcanzar sus objetivos de fitness más rápidamente.
- **Ingredientes naturales y de alta calidad:** BIG BUM utiliza ingredientes cuidadosamente seleccionados, incluyendo proteína de alta calidad y creatina pura, para garantizar la eficacia y la seguridad del producto.
- **Compromiso con la sostenibilidad:** BIG BUM se compromete a utilizar prácticas sostenibles en su producción y distribución, minimizando su impacto ambiental y social.

Aliviadores de dolor:

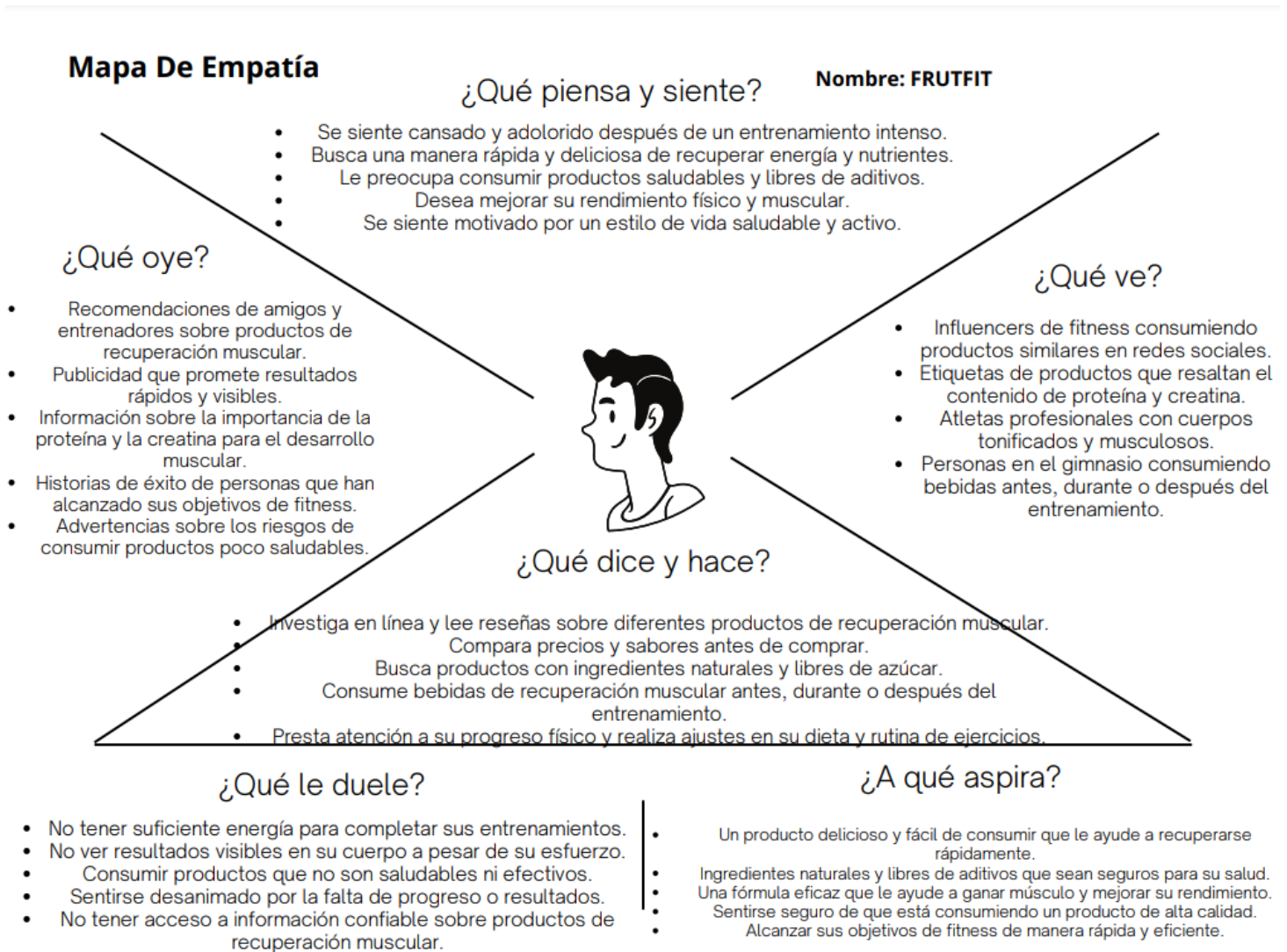
- **Falta de energía:** BIG BUM proporciona una fuente rápida y efectiva de energía para ayudar a los deportistas a superar la fatiga y completar sus entrenamientos.
- **Falta de resultados:** BIG BUM ayuda a los deportistas a alcanzar sus objetivos de fitness de manera más rápida y efectiva, reduciendo la frustración y el desánimo.
- **Productos poco saludables:** BIG BUM ofrece una alternativa saludable y natural a las bebidas deportivas tradicionales que suelen estar llenas de aditivos artificiales y azúcares.
- **Dolor muscular y fatiga:** BIG BUM ayuda a reducir el dolor muscular y la fatiga después del entrenamiento, permitiendo a los deportistas recuperarse más rápido y volver a entrenar al máximo.

Productos y servicios

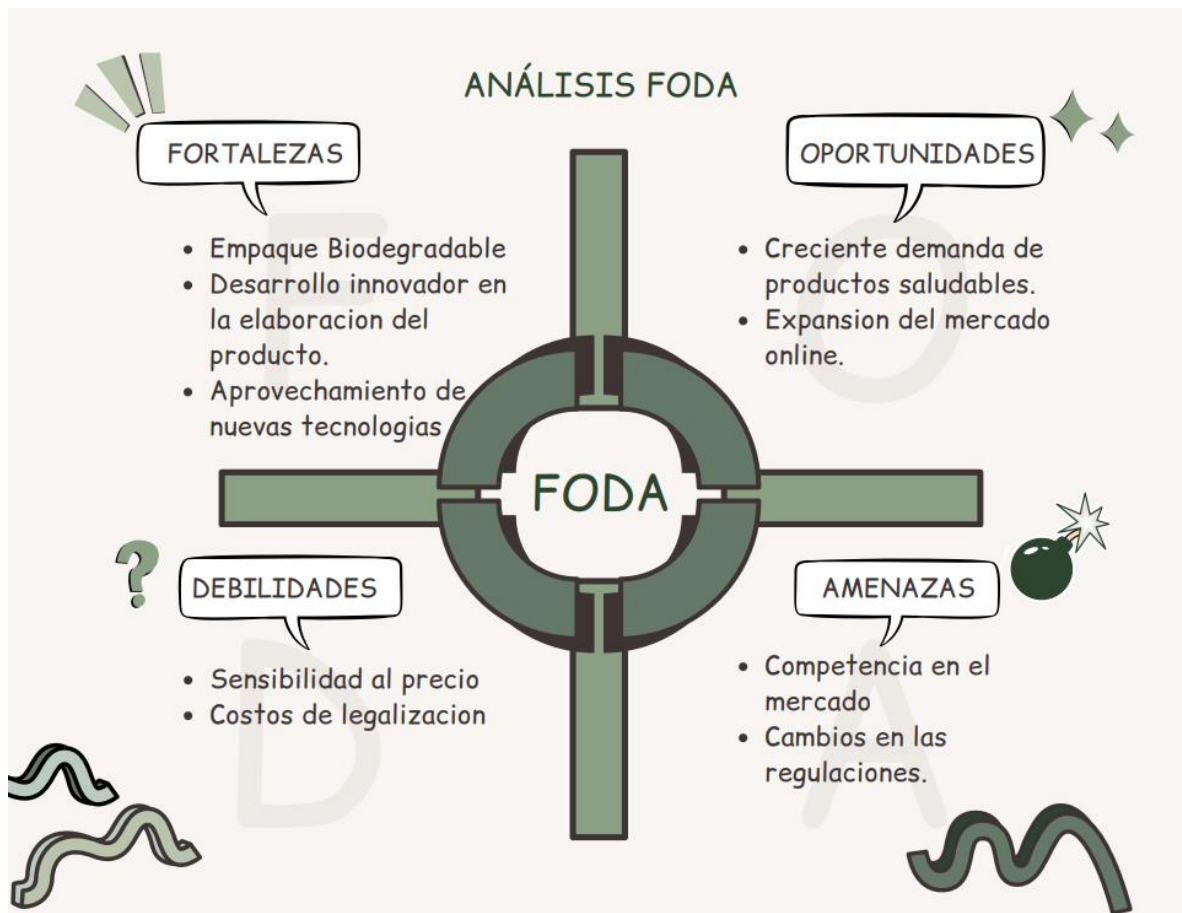
Bebidas 100% naturales con proteína y creatina:

- **Variedad de sabores:** BIG BUM ofrece una amplia gama de sabores deliciosos y refrescantes para satisfacer las preferencias de todos los clientes.
- **Ingredientes de alta calidad:** BIG BUM utiliza ingredientes cuidadosamente seleccionados, incluyendo proteína de alta calidad y creatina pura, para garantizar la eficacia y la seguridad del producto.

Mapa de la empatía



Análisis Dofa



Canvas “Big Bum”

Socios claves

-Proveedores de materia prima (pulpa de fruta, estevia, azúcar, etc)
“Surtipulas”

-Vasos, empaques y pitillos. “Paak”

-NutramERICAN Pharma

Actividades claves

Competencia cada seis meses, 3 ganadores que obtendrán un kit patrocinado por frutaly.

Recursos claves

Trailer food, Pulpa de frutas y suplementos con los que se realizan los jugos. Elementos de producción, licuadora, elementos de cocina etc. El recurso humano

Propuesta de valor

Ofrecemos jugos naturales post-ejercicio con proteínas para una recuperación óptima. Nuestra fórmula única, basada en ingredientes naturales y deliciosos sabores, maximiza la revitalización muscular y el rendimiento físico.

Relaciones con el cliente

programas de fidelización, seguimiento post-venta para garantizar la satisfacción del cliente.

Canales

Punto físico
Instagram
Tiktok

Segmentos de clientes

Jovenes entre 20-30 años, donde estaria compuesto por atletas y entusiastas del fitness que buscan opciones convenientes y saludables para mejorar su rendimiento y recuperación muscular, así como personas conscientes de la salud y profesionales de la actividad física.

Estructura de costes

Trailer Alquiler	\$1.400.000
Costos de materia prima	\$6.500.000
Gastos de producción	\$3.900.000
Maquinaria	\$5.500.000
Costo de envasado y etiquetado	\$3.200.000
Total General,	\$20.500.000

Fuente de ingresos

Habitantes de Cali: 2.228 millones
Edad entre 20-30 años: 617.343
que realicen ejercicio: 218.050
 $QX=N \cdot P \cdot Q$ $QX=218.050 \cdot \$11.000 \cdot 2 =$
 $4.797.100.000 \cdot 2\% = \mathbf{95.942.000}$

ESTRATEGIA DE REDES SOCIALES



REDES
SOCIALES.mp4

PAGINA WEB



INSTAGRAM



ESTRATEGIA DE PRECIO PARA BIG BUM

Estrategia 1

Introduce una tercera opción de precio "justo en el medio" entre dos opciones ya existentes, haciendo que la opción objetivo parezca más atractiva en comparación.

Ejemplo:

Oferta original:

Jugo de 500 ml: \$9.000

Jugo de 1 litro: \$12.000

Oferta con efecto señuelo:

Jugo de 350 ml: \$6.000 (opción señuelo)

Jugo de 500 ml: \$9.000 (opción objetivo)

Jugo de 1 litro: \$12.000

Explicación: Al agregar la opción de 350 ml a un precio ligeramente inferior al de 500 ml, los clientes perciben el jugo de 500 ml como la mejor oferta en términos de relación calidad-precio.



Estrategia 2

La edición limitada

Ofrecer una edición limitada de un sabor o tamaño de jugo a un precio especial, creando una sensación de urgencia y exclusividad.

Ejemplo:

Edición limitada: Jugo de 750 ml con sabor a frutos rojos por \$12.000 (disponible solo por dos semanas o hasta agotar existencias).

Explicación: La limitación de tiempo y disponibilidad genera un sentido de urgencia en los clientes, impulsándolos a comprar antes de que se pierdan la oportunidad.



ESTRATEGIA PUNTO DE VENTA



ESTRATEGIA DE PRECIO

BIG BUM									
Envase	proteína gram	Logos	Pulpa de fruta gramo	Agua pura litro	Total	mg	precio	utilidad	mg
\$ 1.200	\$ 700	\$ 500	\$ 1.500	\$ 300	\$ 4.200	50%	\$ 8.400	\$ 4.200	0,5

COMPETENCIA DIRECTA	Pomar	\$ 5,800
---------------------	-------	----------

CONCLUSION

En conclusión, el análisis y desarrollo de estrategias para establecer la presencia de Big Bum en Cali han revelado la importancia de comprender profundamente el perfil demográfico y los hábitos de consumo de nuestro público objetivo. Identificar las preferencias locales y evaluar la percepción del mercado hacia nuestros productos, como los jugos naturales con proteína y creatina, nos ha proporcionado una base sólida para adaptar nuestra oferta y diferenciarnos en un mercado competitivo.

Además, la identificación de canales de distribución adecuados y la implementación de estrategias de marketing efectivas son cruciales para asegurar que nuestra presencia de marca sea significativa y alcance a los consumidores de manera eficiente. Desde supermercados hasta plataformas digitales y eventos locales, cada canal se ha seleccionado estratégicamente para maximizar nuestro alcance y resonancia en la comunidad calena.

Este proceso no solo nos ha permitido preparar el terreno para una entrada exitosa en el mercado de Cali, sino que también establece las bases para un crecimiento sostenible y una conexión auténtica con los consumidores locales. Estoy convencido de que con estas estrategias bien definidas y ejecutadas, Big Bum no solo prosperará en Cali, sino que también se convertirá en una marca líder en la promoción de un estilo de vida saludable y activo en la región.