



**PSYCHOGUM**

# PSYCHO GUM

Desarrollado por: Ivan Salom  
Gomez, Hector Ferrandiz Sanchis,  
Eduardo Islas Villa

Modelo de anuncio publicitario  
arriba



**PSYCHOGUM**

HITS AS A GUN

## Proposición de valor

- ¿Que nos hace diferentes?
- Phychogum es diferente al resto de dulces ya que es una golosina elaborada con gelatina con sabor de bebidas energizantes y cafe otorgandote un **aporte de cafeina.**

PSYCHOGUM

HITS AS A GUN



## PROPOSICION DE VALOR

- ¿Qué necesidad o problema resolvemos?
- Psycogum **sustituye el café** para las personas que no tienen tiempo de tomarselo, esto es porque proporciona las mismas ventajas que este, además es un golosina fácil de consumir.

También proporcionamos más productos para la gente deportista.

PSYCHOGUM

HITS AS A GUN



## Proposición de valor

- ¿Que nos hace diferentes?
- Psycho gum podría ser un **sustituto** del café o de las bebidas energizantes ya que gracias a los diferentes ingredientes como: GINSEGN, TAURINA y CAFEINA que también **proporcionan esa energía** necesaria durante el día

PSYCHO GUM

HITS AS A GUN



---

## Quienes son nuestro clientes

---

- Nuestros clientes son los **jovenes y la comunidad deportista** que hoy en día son los que mas necesitan la energia que proporcionamos.
- Nuestros clientes tambien seran las personas que por las mañanas **no tienen tiempo** para tomarse el café.



PSYCHOGUM

HITS AS A GUN

---

## Características de nuestros clientes

---

- Hay mucha gente que consume bebidas como el café o ciertas infusiones unicamente por la energia que proporciona, **no por que les guste**. PSYCHOGUM esta diseñado para aquellos a los que si **sustituirian** el café o las infusiones por gominolas de sabores energeticos.
- La **gente deportista** tambien es parte importante.



PSYCHOGUM

HITS AS A GUN

## IMPORTANCIA DE LOS PRINCIPALES SOCIOS Y PROVEEDORES

- Nuestros proveedores son importantes por que sin ellos no tendrmos ganancias en nuestros primeros años de produccion.
- Los socios son importantes por que son ellos los que venderan nuestro producto,



- Precios de los componentes



## precios de los componentes

Semana de: 06/11/2023

### precio de la gelatina

25kg que nos sirve para hacer mas de 3570 porciones aprox.

cada porcion son 7 gramos

los 25 kg son 80 euros

los he sacado de esta pagina:

[https://www.payco.es/gelatina\\_manzana\\_da\\_25\\_kg\\_20ma013](https://www.payco.es/gelatina_manzana_da_25_kg_20ma013)

### precio de las bebidas energeticas

25 litro de toro loco, moster y burn nos costaran 190 euros

✓ estos 190 se reducirian despues de un acuerdo

✓ sera un 25% de descuento que seria 145 euros finales

✗ el acuerdo podria no salir a flota al principio

✗ tener que pagar 570 euros por meses antes de llegar al acuerdo

### precio del agua

250 litros de agua por cada 25 kg de gelatina

cada litro cuesta 0,00189 euros

250 litros cuestan menos de un euro

informacion de esta pagina:

<https://www.bankinter.com/blog/finanzas-personales/ahorro-econom>



### costes de produccion

Psychogum sabor toro loco, burn o moster . Con descuento serian 1735 euros por las gelatinas, el agua, los costes de produccion y el sabor de cada golosina.

Psychogum sabor toro loco, burn y Monster sin descuento, serian 1900 euros aproximadamente por los componentes, los costes de produccion y el mercado

**Amenazas:** que las marcas de bebidas energeticas no nos hagan el descuento por mucho meses y que esos 45 euros se vallan acumulando

### precio en el mercado

**esto en el mercado estara en lotes de 5,45 euros por 10 porciones**

**esto en el mercado estara en lotes de 5,45 euros por 10 porciones**



### beneficios

**esto nos da un beneficio del un 20% de costes por produccion**

**esto apenas nos taparia los costes con una perdida de 45 euros**

**en un año podrian ser 1620 euros perdidos**

Mercados



# FUENTES DE INGRESOS

---

- **SUSCRIPCIONES:** una suscripción a nuestra pagina web 4,99\$.
- La suscripción después de haber realizado **2 compras**, te permitirá tener **descuentos** y entrar en una gran variedad de **sorteos**.
- La suscripción te dara una **carta de empresa** por cada compra almacenaras puntos por los cuales podrás canjear por descuentos.



**TARJETA PSYCHOGUM**

¡ENTRA YA Y CANJEA TU REAGALTO!



PARA GASTAR EN LA TIENDA FÍSICA Y ONLINE

Codigo: XXXXXXXX

De: SEÑOR DE PRUEBA

Caducidad: XX/XX/XXXX

PSYCHOGUM WEB

# CANALES DECOMUNICACION DISTRIBUCIÓN

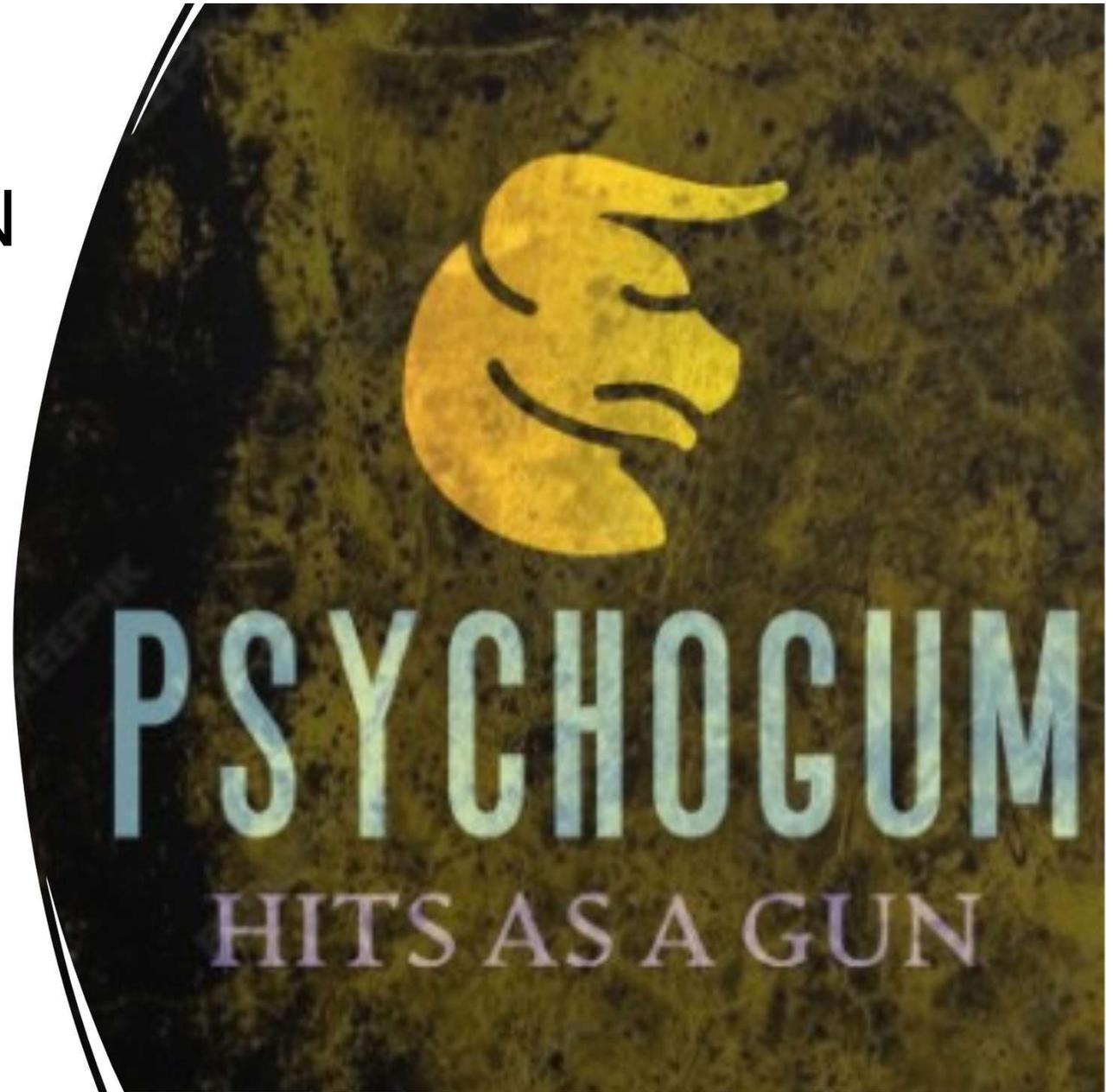
- **Canales de comunicación:** informaremos de todo acontecimiento desde nuestra **pagina web** o desde nuestras **redes sociales**.
- Canales de distribución: desde todo tipo de **supermercados** y como **plataforma** online desde Amazon.
- Canales de venta online. Desde todo tipo de **redes sociales:** tik tok, instagram, twitter, facebook.....



# RELACIONES CON LOS CLIENTES

---

- Ofrecemos unos contactos **via llamada y via correo en nuestra pagina web** donde tendran acceso a un sistema de servicio de **asistencia personal**.
- Tendran un apartado de **sección de comentarios** del producto para cualquier duda.
- A traves de nuestras redes sociales tendran **foros de la** comunidad donde propongan ideas o comentarios constructivos para la mejora de la empresa.

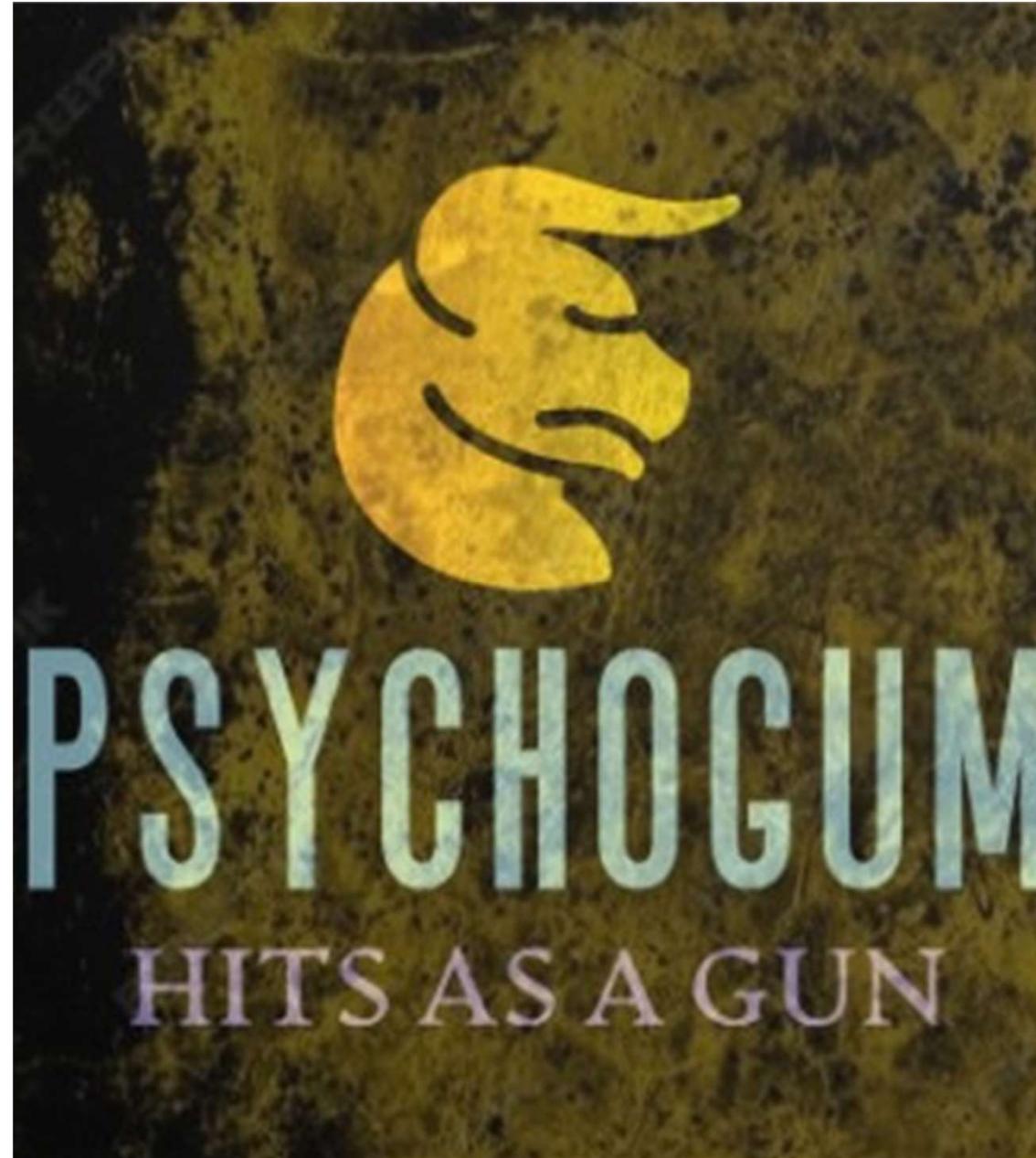


# RECURSOS CLAVE

Recursos como un ordenador, un espacio para cocinar el producto y un telefono de contacto

Recursos humanos: La inversion principal sería entorno a los **15000 euros** para poner en marcha el producto

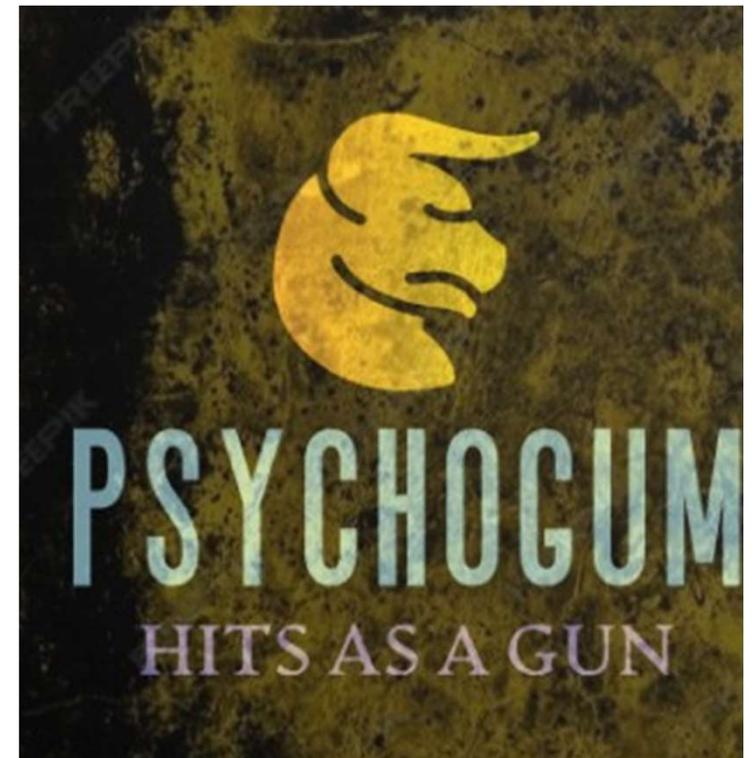
Tambien sería necesaria una pagina web por la cual promocianariamos el producto

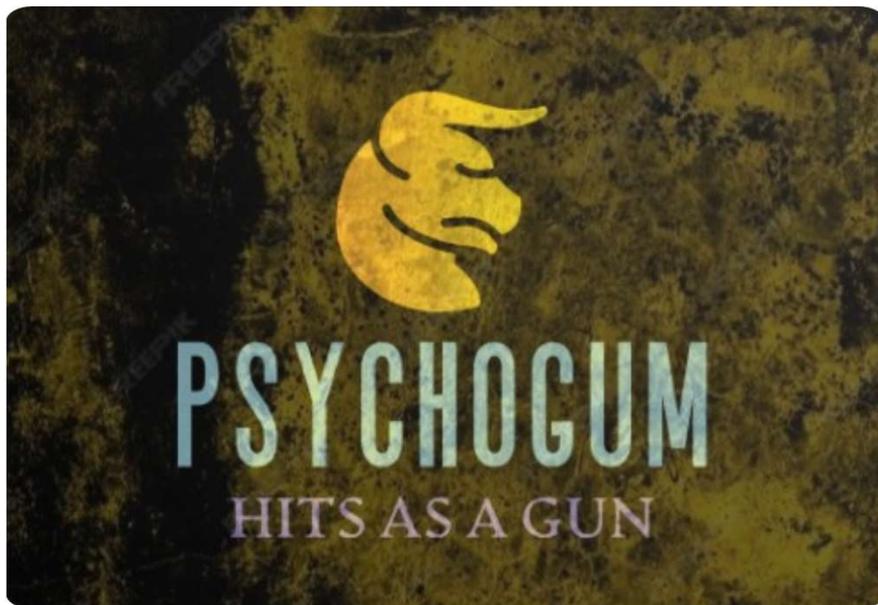


# RECURSOS CLAVE

---

- **Intangibles**
- **Marca:** La reputación y el reconocimiento de **PSYCHOGUM**. Una marca fuerte puede influir en las decisiones de compra de los consumidores.
- **Propiedad Intelectual:** Esto podría incluir patentes para recetas específicas de chuches, secretos comerciales, marcas registradas para logotipos y nombres de productos, etc.
- **Relaciones con Proveedores y Clientes:** Relaciones sólidas con proveedores confiables y clientes leales pueden ser recursos intangibles valiosos.
- **Canales de Distribución:** Acceso exclusivo o eficiente a ciertos canales de distribución, como acuerdos con minoristas o plataformas en línea.
- **Capital Humano:** El conocimiento, las habilidades y la experiencia del personal, especialmente en términos de formulación de recetas y procesos de producción únicos.
- **Sistemas de Información:** Sistemas internos que facilitan la gestión eficiente de la cadena de suministro, la contabilidad y otros aspectos operativos.





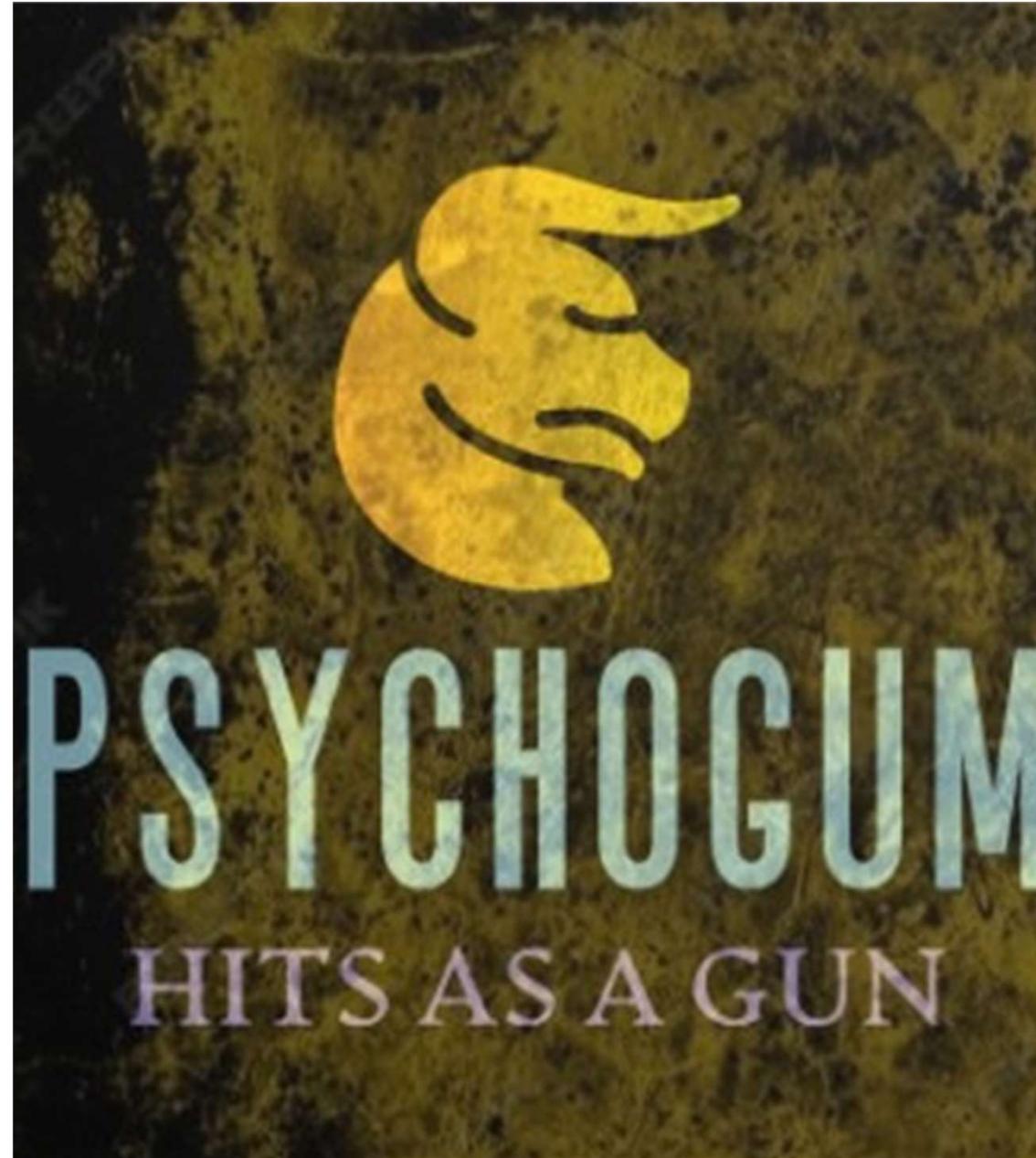
# RECURSOS CLAVE

- Tangibles:
- **Maquinaria y Equipos de Producción:** Las máquinas utilizadas para mezclar, dar forma y empaquetar las chuches, así como cualquier equipo especializado.
- **Instalaciones de Producción:** Los edificios o espacios de producción donde se fabrican las chuches.
- **Inventario de Materias Primas y Productos Terminados:** Los ingredientes necesarios para hacer las chuches y el inventario de productos listos para la venta.
- **Vehículos de Entrega:** Estos serán llevados por la empresa de Amazon.
- **Equipos de Computación y Tecnología:** Computadoras, software y otros dispositivos tecnológicos utilizados para la gestión y operación del negocio.
- **Herramientas y Utensilios de Producción:** Cualquier herramienta o utensilio necesario en el proceso de fabricación.
- **Envases y Etiquetas:** Envases de la marca PSYCHOGUM

## RECURSOS CLAVE

Esta seria un modelo de **pagina web**,  
acceda al **enlace**

[PSYCHOGUM](#)



# Inversionistas

---

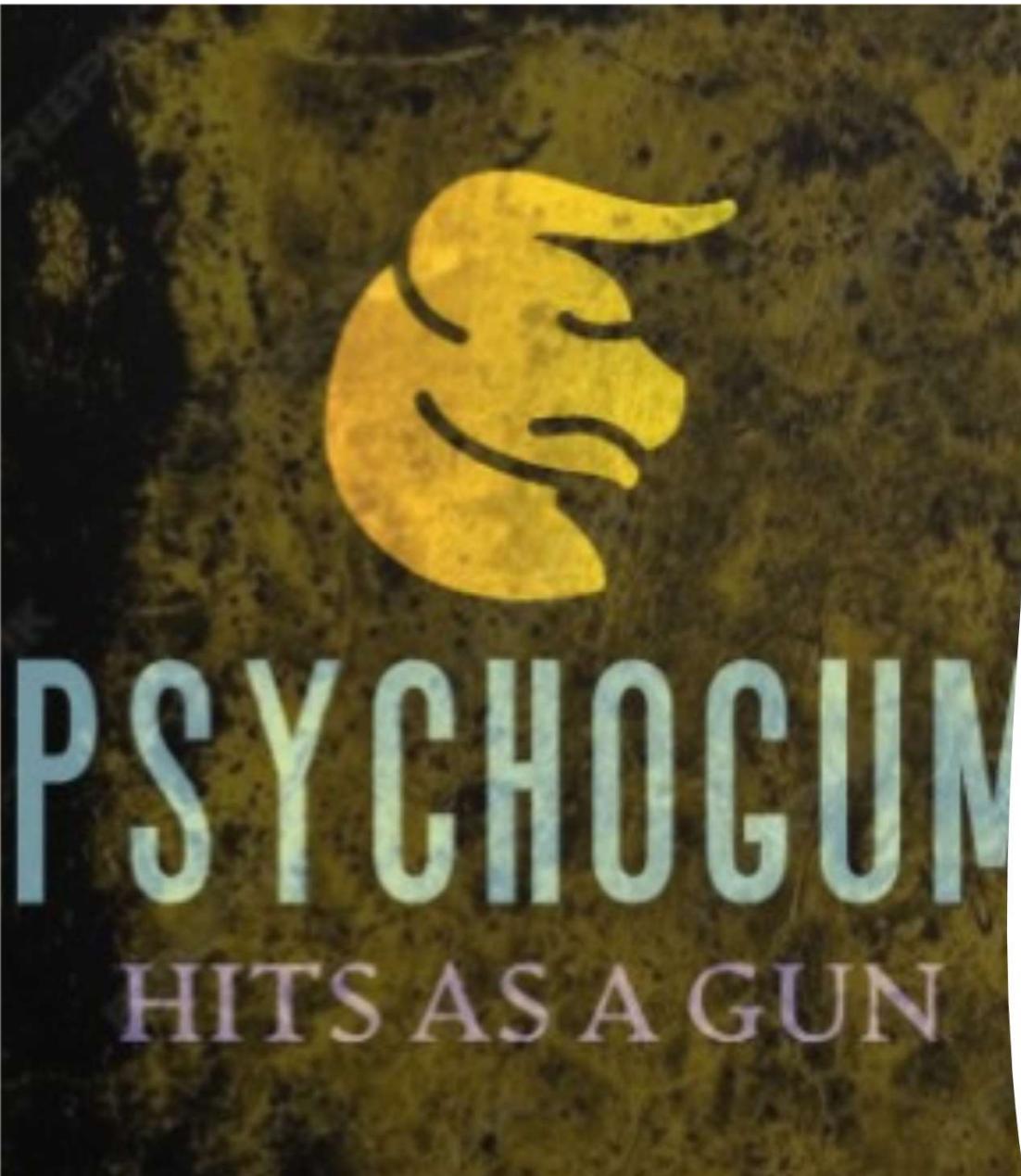
- Una de las primeras fuentes de ingresos que nuestra empresa va a recibir es el dinero de los **inversionistas**.
- Venderemos al **44%** de nuestra empresa a los inversionistas que esten interesados, la venta de inversiones tambien podria ser a las empresas que nos proveen de las bebidas.
- Nos quedaremos con el **56%** de las acciones y lo repartiremos entre **los 4** para tener el poder de las decisiones de la empresa.



# ACTIVIDADES CLAVE

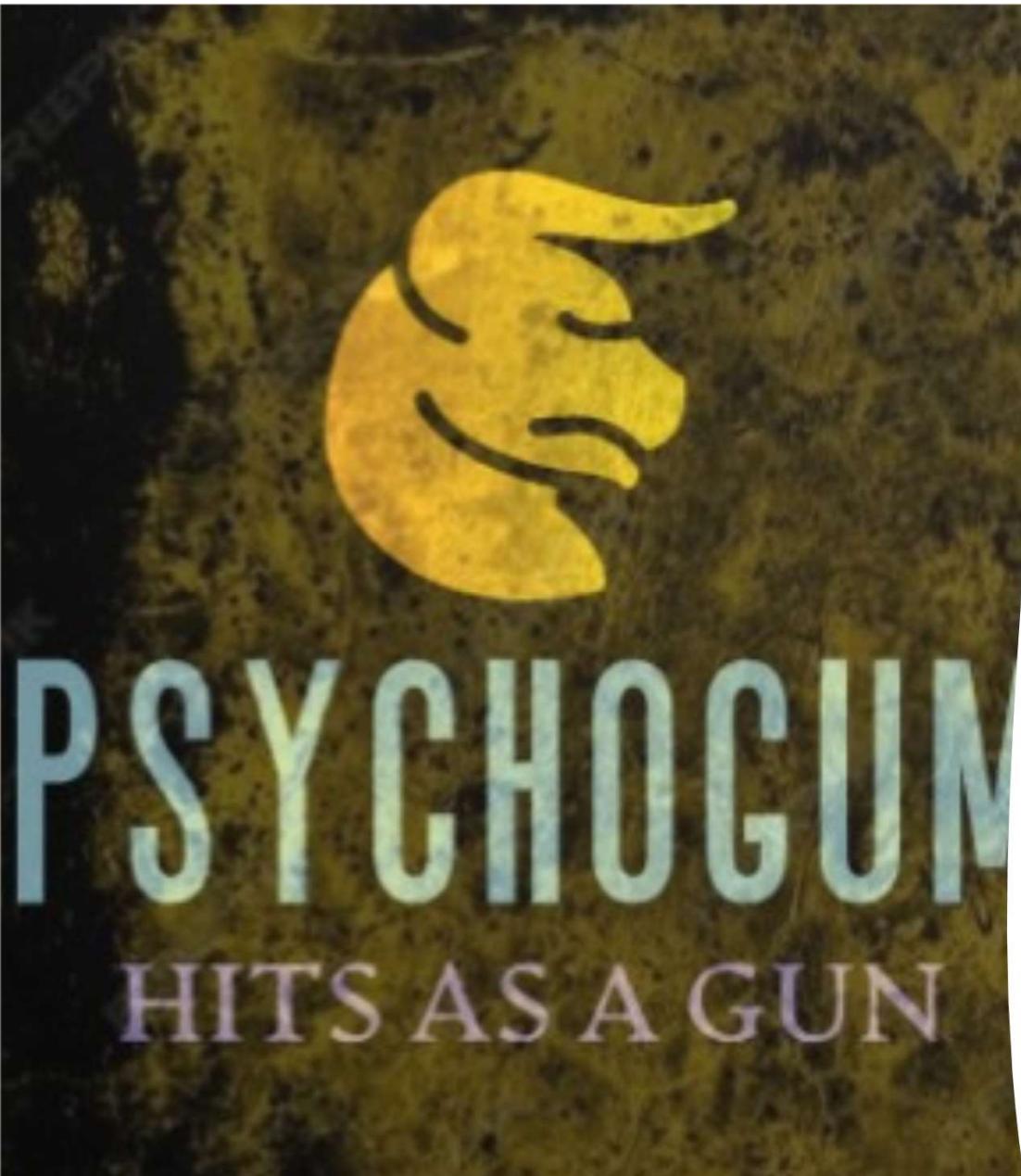
- **Investigación de Mercado:** Comprender a la audiencia y asegurar la demanda del producto
- **Calidad del Producto:** Asegurar la mayor calidad del producto con recetas innovadoras
- **Atención al Cliente:** Brindar un excelente servicio al cliente. Las opiniones positivas pueden ser poderosas para construir una reputación sólida.
- ESTAS SERIAN LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES CLAVE PARA UNA BUENA SALIDA DE LA EMPRESA





## ESTRUCTURA DE COSTES

- Costes variables: **5000\$**
- **Materias Primas:** Podríamos estimar entre \$1,000 y \$2,000 por lote de producción.
- **Energía Eléctrica:** Puede variar, pero digamos entre \$500 a \$2,000 por mes
- **Embalaje:** El costo de los envases de PSYCHOGUM de 0.5\$ a 2\$.
- **Gastos de Envío: 500\$** .Importe gestionado por la empresa de amazon y supermercados.

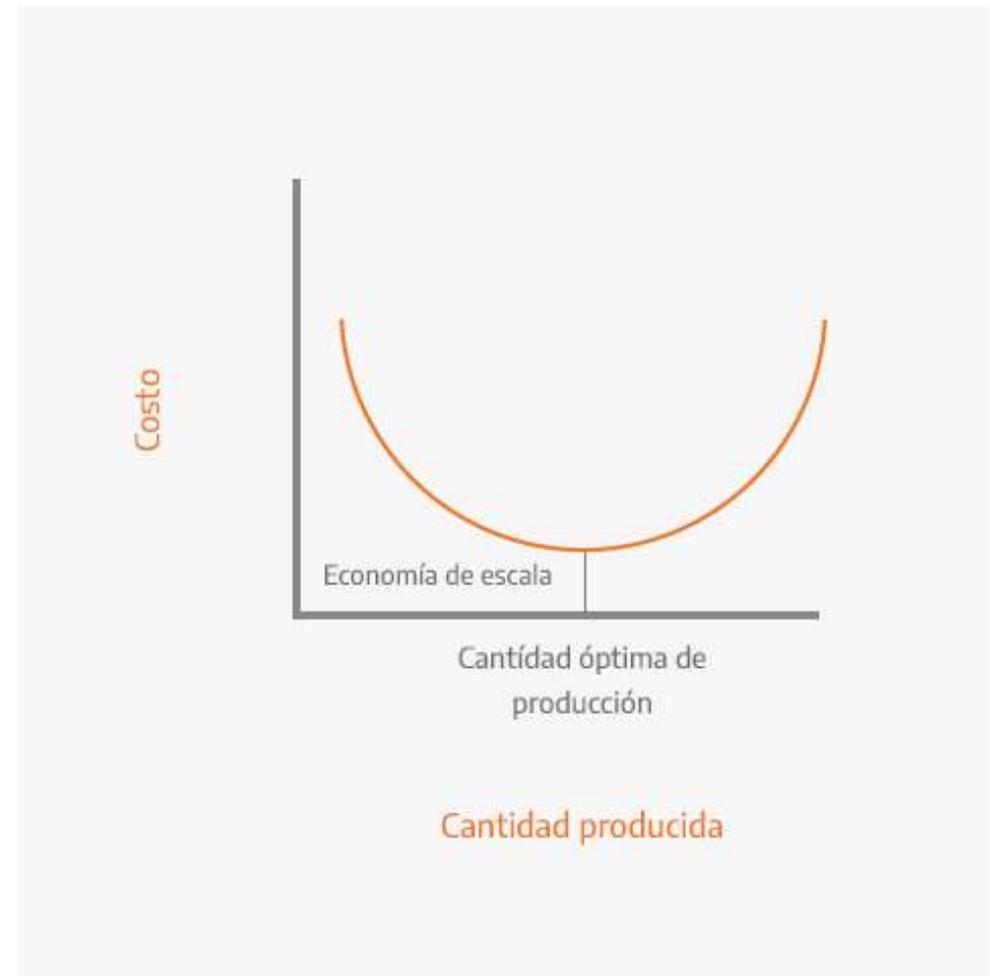


## ESTRUCTURA DE COSTES

- Costes fijos: unos **12000\$**
- **Alquiler de Instalaciones:** Puede oscilar entre \$2,000
- **Salarios del Personal Administrativo:** Alrededor de \$1,200 por empleado: 3 cocinando, uno de los propietarios encargado en el servicio online y uno de empaquetacion
- **Costos de Mantenimiento de Equipos:** Alrededor de \$500 a \$2,000 por mes.
- **Gastos de Seguro:** Esto dependerá del tipo y alcance del seguro, pero podría estar entorno a los \$1,000
- **Costos de Publicidad Fija:** Digamos entre \$500y \$1,000 al mes.

# ECONOMIA DE ESCALA

- Indica que a medida que **aumenta** la cantidad en el eje x los costes unitarios **disminuyen** en el eje y.



# ECONOMIA DE ALCANCE

- Otra línea también decreciente representando la relación de diversificación de productos y los costos unitarios

