



---

# Cafecito Costa Rica

En el café confiamos

---

Adam, Brooke, Kyla y Nella

# PARÁMETROS BÁSICOS DE SU EMPRESA

- **Razón social**- Cafecito Costa Rica
- **Domicilio (país/ciudad)**- San José, Costa Rica
- **Número de socios**- Socios gestores vs. Socios comanditarios-
- **Tamaño**- pequeños
- **Forma jurídica**- Sociedad denomina
- **Función social**- Cafetería
- **Región/países**- Sud América
- **Producto/servicio**- Café



# EL SEDE

## 1. San, José Costa Rica

Elegimos San José porque hay mucho tráfico peatonal.

## 2. La mentalidad

Es muy sostenible y las personas cuidan del medioambiente.

## 3. La naturaleza

Conocido por sus densas selvas tropicales, playas, y biodiversidad.



# LA MISIÓN DE CAFECITO COSTA RICA

- DARLE ENERGÍA
- SOSTENIBILIDAD
- SERVICIO EFICIENTE



# LA VISIÓN DE CAFECITO COSTA RICA

■ RECURSOS  
REUTILIZABLES

■ AYUDAR EL MEDIO  
AMBIENTE

■ VIDRIO > PLÁSTICO Y  
ELECTRÓNICOS



# Valores...

**Confianza**

Queremos que nuestros consumidores sientan que pueden confiar en nosotros.

**Personal**

Queremos que los consumidores se sientan cómodos y como una familia.

**Simpáticos**

Queremos tener los mejores trabajadores para crear un espacio muy seguro y simpático.

**Eficiente**

Queremos tener un negocio muy eficiente y rápido pero de calidad.



# Función Social

Para dar nueva energía y vida a las personas de Costa Rica y a nuestros consumidores. Cada persona necesita una cafetería en Costa Rica.

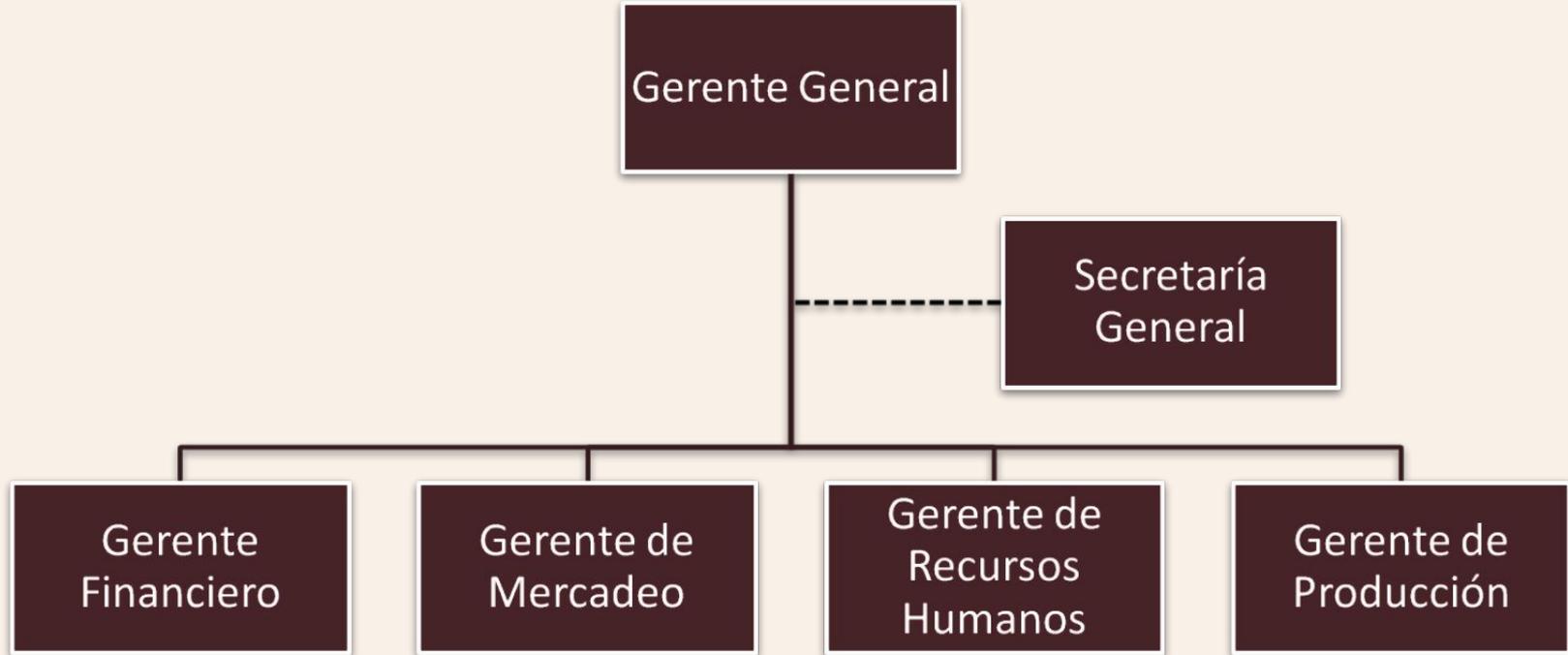
Queremos reunir a todos, ya sean nativos de la costa o visitantes.  
Queremos crear un sentido de comunidad.

Tamaño:  
Pequeño para crear un espacio que  
tenga un ambiente  
familiar/comunitario

---



# ORGANIGRAMA DE GERENTES



# Debi Nova

Forma Jurídica: Sociedad denomina  
Porque estamos usando una persona famosa se llama  
Debi Nova

---

Conocida por ser una artista costarricense con un talento musical extraordinario. Ella vuela con la música que crea. Cantautora desde los 14 años, emprendió un camino para lograr su sueño a los 17 cuando firmó su primer contrato discográfico.



# LOS BIENES Y SERVICIOS



## TAZAS DE CAFÉ

- Ofrecemos sustitutos de leche y azúcar
- La customización



## GRANOS DE CAFÉ

- Perfecto para usar en casa



## PASTELES

- Panadería
- Pan dulce
- Empanadas rellenas de frutas
- Tres leches



## SERVICIO EXCELENTE

- Ofrecemos cursos de capacitación para nuestros empleados



# LOS COMPETIDORES y cómo destacamos

## Competidores- Tostador y La Mancha

- Son tiendas de café más popular en Costa Rica



## El Camión de Comida Cafecito Costa Rica

- Tenemos camiones de comida que visitar:
  - Parques
  - Festivales
  - Ciudades
  - Escuelas
- Nuestros productos se pueden disfrutar en nuestras tiendas y camiones

# LAS 4 P'S



## PRODUCTO

- Tazas de café
- Granos de café
- Pasteles

## PRECIO

- Pequeño: \$3 EEUU (1,612.12 CRC)
- Medio: \$4 EEUU (2,149.50 CRC)
- Grande: \$5 EEUU (2,686.87 CRC)

## PUNTO DE VENTA

- En nuestras tienda
- Los camiones de comida

## PROMOCIÓN

- Anuncios
- Redes sociales
- Pósteres en lugares populares

# LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO

## 1 Geográfica

- Solo se divide en áreas diferentes en Costa Rica

## 2 Conductual

- Queremos tener un sistema de recompensas con puntos

## 3 Socioeconómica

- La mayoría de los clientes son de la clase media

## 4 Demográfica

- Jóvenes y la clase trabajadora local de Costa Rica
- 68,92% de los costarricenses están entre las edades de 15-64 años

## 5 Psicográfica

- Queremos tener nombres divertidos para las bebidas



# NUESTRA AMBIENTE

## RELAJANTE

---

Queremos crear una tienda relajante para que nuestros clientes sepan que nuestro café, empleados y tienda tiene un espacio seguro y confiable.



## DINÁMICO

---

Nuestros camiones de comida y bebida estarán en espacios animados con eventos divertidos como conciertos y festivales.

# RECURSOS HUMANOS

## Cultura de Trabajo

---

Ambiente divertido y flexible para los empleados

## Contratación

---

La Reclutación - LinkedIn y Indeed

## Mano de Obra

---

Importante para que los empleados disfruten de su trabajo



# NUESTRA MARCA

Tenemos una marca simple que hace que nuestros clientes se sientan bien sobre el café que están bebiendo.



# EN EL CAFÉ, CONFIAMOS.

Elegimos este simple eslogan para que nuestra audiencia confíe en nosotros y en nuestro café. Si tenemos un interés común en el café, podemos capitalizarlo.

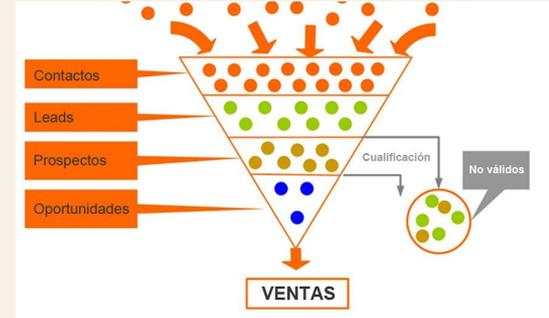


# EMBUDO DE MERCADEO Y VENTAS

## Embudo de Mercadeo

El proceso de transformar la atención de la publica en clientes potenciales:

- Llamar la atención
- Leads
- Fanático



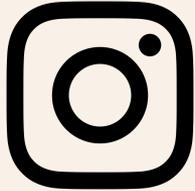
## Embudo de Ventas

Queremos dirigir nuestra atención al estado del consumidor:

- Entender la disposición del cliente
- Medir el nivel de información
- Adaptarse a los clientes



# REDES SOCIALES



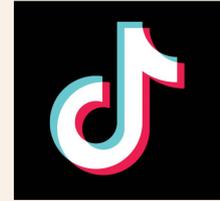
Instagram

@CafecitoCR



Facebook

@CafecitoCR



Tik Tok

@CafecitoCR

# EL LANZAMIENTO

## Lanzamiento Suave

---

Planeamos tener un lanzamiento suave que incluye:

- Regalos
- Degustación de bebidas y pasteles
- Música
- Un buen rato

## Lanzamiento Duro

---

Para el lanzamiento duro tendremos:

- Gran inauguración
- El camión de comida conducirá rutas
- Servicio completo



---

# Gracias

¿Tienes algunas preguntas?

---

CafecitoCR@café.com

+506 2010 1110

CafecitaCRcafé.com



**CREDITS:** This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon**, infographics & images by **Freepik**

---



# La Bibliografía

“1 CRC to USD - Convert Costa Rican Colones to US Dollars.” *1 CRC to USD - Costa Rican Colones to US Dollars Exchange Rate*,  
<https://www.xe.com/currencyconverter/convert/?Amount=1&From=CRC&To=USD>.

Castillo, Ana Aranda. “Segmentación De Mercados: Definición, Tipos Y Estrategia.” *AB Tasty*, 12 May 2020,  
<https://www.abtasty.com/es/blog/segmentacion-de-mercado-definicion-tipos-y-estrategia/>.

“Certified Cafés.” *Cafe De Costa Rica*, <https://cafedecostarica.com/en-cafeterias-certificadas>.

Guagenti, Calogero. “USD to CRC: Convert United States Dollar to Costa Rican Colón - Forbes Advisor.” *Forbes*, Forbes Magazine,  
<https://www.forbes.com/advisor/money-transfer/currency-converter/usd-crc/>.

“LAS 4 p Del Marketing Mix: ¿Cuáles Son y Cómo Han Evolucionado?” *Las 4 p Del Marketing | Blog Becas Santander*, <https://www.becas-santander.com/es/blog/las-4-p-del-marketing.html>.

Ortegón, César. *Embudo De Marketing y Ventas: Por Qué Tu Empresa Lo Necesita*.  
<https://blog.inmarketing.co/blog/etapas-del-embudo-marketing-ventas>.