



MAGEVA

Crema de Agave Azul Tequilana Weber

BY AVYSSAT SA DE CV

HOJA DE ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

FOTOGRAFIA DEL PRODUCTO



NOM:

CATEGORIA	CREMA
CLASE	SABOR CAPUCHINO
TIPO DE AGAVE	AZUL TEQUILANA WEBER
COCIMIENTO	HORNO DE MAMPOSTERIA
MOLIENDA	RODILLO INDUSTRIAL
PH DE AGUA	7 PH
FERMENTO	CEPA SHACHAROYCES
DESTILADOR	ARABIGO
LOTE DE PRODUCCIÓN	0001
CONTENIDO NETO	750 ML
% ALC. VOL	17 %
PRECIO	\$ 299

CODIGO DE LA CAJA

CERTIFICACIONES CRT

PARAMETROS FISICO-QUÍMICOS

PARAMETRO	ESPECIFICACIÓN
METANOL	55 mg/100 ml A A
ALCOHOLES SUPERIORES	361.1 mg/100 ml A A
ALDEHIDOS	6 mg/100 ml A A
EXTRACTO SECO	
ÉSTERES	36 mg/100 ml A A
FURFURAL	

PARAMETROS SENSORIALES

OLOR	NOTAS DE CAFÉ
GUSTO	SABOR CAPUCHINO
AROMA	Tonos FRESCOS
TIPO DE ENDULSANTE	MIEL DE AGAVE
APARIENCIA	COLOR CREMA CAFÉ

PARAMETROS VISUALES

VIDRIO	OBSCURO
CAJA DE CONTENIDO	6 BOTELLAS
PESO POR BOTELLA	850 GR
PESO POR CAJA	11 KG 424 GR
DIMENSION DE LA CAJA	270 mm X 320 mm X 240 mm
PALLET	Película stretch (playo de seguridad)
Tipo de pallet (tarima)	Estándar
Altura máxima (cm)	1.680 m
Número de cajas por estiba (cama)	7
Número de estibas (camas) por pallet	7
Número de cajas por tarima	49
Condiciones de almacenamiento	Condiciones estables de humedad y temperatura, evitar plagas y polvo,
Dimensiones (alto x largo x ancho) (cm)	1.68*1.20m*0.90m
*Peso de la tarima con producto (kg)	560
Condiciones de transporte	Seco, limpio, estibas unitarias.

Proyección financiera para un Mercado potencial de 36,000 tiendas en cadena comercial.

- Producto de alto impacto al no existir ninguno semejante sin azúcar en anaquel.
- Inicialmente solo 6 mil tiendas con 6 botellas por tienda o una caja de 6 botellas, como primera etapa de contrato. Frenteando 1 botella por 6 de fondo en el anaquel.
- Impulsando la marca con sobres de 7 ml de contenido de MAGEVA, entregando por tienda un total de 200 sobres para degustación por mes.
- 1 etapa con 6 mil tiendas
- 2 etapa con 12 mil tiendas
- 3 etapa con 18 mil tiendas
- 4 etapa con 24 mil tiendas
- 5 etapa con 30 mil tiendas
- 6 etapa con 36 mil tienda

VENTA POR CADENA NACIONAL

PROYECCION FINANCIERA EN PRODUCTO DE ALTO IMPACTO					
MESES	1 MES	5 MES 1 etapa por contrato a 6 mil tiendas	7 MES 2 etapa para las 12 mil tiendas	9 MES 3 etapa para las 18 mil tiendas	11 mes 4 etapa las 24 mil tiendas
INVERSION inicial del PRODUCTOR	-\$720,000 para la creación y permisos regulatorios nacionales e internacionales del producto				
RETORNO POR CONTRATO entregando 1 caja de 6 botellas por tienda		+\$720,000 (utilidad 1 dólar por botella) se paga la inversión Inicial al socio Inversionista.			
UTILIDAD NETA en la entrega de 12 mil cajas de 6 botellas			\$480,000 Por socio		
UTILIDAD NETA en la entrega de 18 mil cajas de 6 botellas				\$720,000 Por socio	
UTILIDAD NETA por socio en la entrega 24 mil cajas de 6 botellas					\$960,000 Por Socio

PROYECCION FINANCIERA DE ALTO IMPACTO

	13 mes 5 etapa con 30 mil tiendas	15 mes 6 etapa con 36 mil tiendas			
UTILIDAD NETA al entregar 30 mil cajas de 6 botellas	\$1,200,000 Por socio				
UTILIDAD NETA al entregar 36 mil cajas de 6 botellas		\$1,440,000 Por socio			
<p>Información basada en un solo frente en anaquel por 6 botellas de fondo que le caben a la charola.</p> <p>Los sobres para la degustación se entregarían solo para llevar.</p> <p>La incorporación de la presentación en lata para shots puede ser a la par de la presentación en botella.</p>					



PROYECCIÓN financiera a para un Mercado INTERNACIONAL en un producto de alta penetración en el mercado.

Para ésta proyección financiera se toman en cuenta los factores siguientes:

- Compra del directorio de importadores internacionales de bebidas alcohólicas por 1500 dólares a una empresa de estados unidos dedicada a la investigación de mercados de consumo.
- Contratar el personal bilingüe para buscar y contactar a cada uno de los posibles compradores internacionales.
- Enviar producto demostrativo a los diferentes países con los cuales se establecen mercados de consumo.
- Establecer consumos mínimos para considerarlos como brokers en los principales puntos de venta internacional.

VENTA POR MERCADOS INTERNACIONALES

PROYECCION FINANCIERA PARA PRODUCTO DE ALTO IMPACTO					
	1 MES	1-5 MES Tiempo para penetración	7 MES Consolidación de la 2 venta	9 MES Encontrando la 3 venta y resurtiendo la primera	11 mes Encontrando la 4 venta y resurtiendo a la segunda
INVERSION INICIAL del Productor \$1,570,000	720 mil desarrollo de marca con permisos regulatorios nacionales e internacionales	850 mil Contratación de personal y gastos administrativos para ventas internacionales			
Retorno de inversión por la venta del 1 contenedor de 33 botellas		660,000 al colocar e 1 contenedor	Pago de resto de inversión inicial 910,000		
UTILIDAD NETA por la venta de 2 contenedores			\$136,000 Para cada socio		
UTILIDAD NETA por la venta de 3 contenedores				\$660,000 Para cada socio	
UTILIDAD NETA por la venta de 4 contenedores					\$ 880,000 Para cada socio.

PROYECCIÓN FINANCIERA EN VENTA S INTERNACIONALES					
	13 mes Localizando a 5 venta y resurtiendo la primera y segunda	15 mes Encontrando la 6 venta y Resurtiendo la tercera y cuarta venta.			
UTILIDAD NETA por la venta de 5 contenedores	\$1,100,000 Para cada socio				
UTILIDAD NETA por la venta de 6 contenedores		\$ 1,320,000 Para cada socio			

Información basada en el consumo de bebidas alcohólicas de clientes internacionales que a continuación se presenta en archivo excel.