Para una empresa de embutidos en Bogotá, el Diagrama de Venn es una herramienta excelente para identificar la **Propuesta de Valor Única**, donde se cruzan las necesidades del mercado, las capacidades de la empresa y las tendencias del sector.

Estructura técnica para este diagrama:

Estructura del Diagrama de Venn: Empresa de Chorizos

Círculo A: Capacidades de la Empresa (Lo que ofrecemos)

- Uso de ingredientes frescos (carnes seleccionadas).
- Receta tradicional con equilibrio de especias.
- Capacidad de producción artesanal o industrial escalable.
- Cumplimiento de normatividad INVIMA.

Círculo B: Necesidades del Mercado en Bogotá (Lo que el cliente busca)

- **Sabor auténtico:** El bogotano valora el sabor "de campo" pero con higiene urbana.
- **Conveniencia:** Productos fáciles de asar o precocidos para ahorrar tiempo.
- **Precio competitivo:** Sensibilidad al costo en la canasta familiar.
- **y Disponibilidad:** Presencia en famas locales, minimercados o canales digitales.

Círculo C: Tendencias y Entorno (Economía Popular Salud)

- **Etiquetado Limpio:** Menos nitritos y conservantes artificiales.
- **Apoyo local:** Preferencia por productos de Cundinamarca o emprendimientos locales.
- **Versatilidad:** Chorizos para asados dominicales vs. chorizos para el diario.

Intersecciones Clave

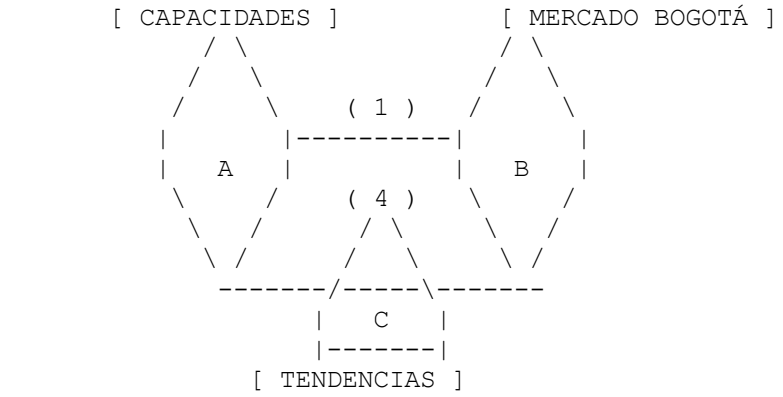
1. **A + B (Ventaja Competitiva):** Un chorizo de alta calidad que se ajusta al presupuesto del bogotano promedio.
2. **B + C (Oportunidad de Mercado):** Demanda de embutidos más saludables y de origen rastreable (ej. carne de cerdos de la región).
3. **A + C (Potencial Estratégico):** Capacidad técnica para innovar en productos bajos en sodio o con empaques biodegradables.

El Centro: El "Sweet Spot" (Propuesta Ganadora)

"Chorizo artesanal premium con sabor regional, certificado sanitariamente y accesible para el consumo diario en los hogares de Bogotá."

Representación Visual (Texto)

Plaintext



- **(1) Calidad-Precio:** Equilibrio entre costo de producción y precio de venta.
- **(2) Innovación Saludable:** Intersección entre lo que la empresa puede hacer y lo que la tendencia de salud dicta.
- **(3) Relevancia Local:** El cruce entre el entorno bogotano y las tendencias de "Economía Popular".
- **(4) ÉXITO TOTAL:** Donde el producto es rico, saludable, legal y rentable.



Estructura del Diagrama de Venn: Iris de Almíbar

Círculo A: Capacidades de la Empresa (Lo que ofrecemos)

- Uso de materia prima de calidad frescos y (harina con buen tiempo de fermentado).
- Receta tradicional con algunas combinaciones de rellenos con semillas y/o quesos .
- Producción artesanal con visión de largo o mediano plazo para industrial algunos procesos.
- Cumplimiento de normatividad INVIMA.
- La prioridad siempre estará en resultado de un producto, apto de consumir a cualquier persona, (libres de gluten y levaduras industriales, mejor digestión)

Círculo B: Necesidades del Mercado en Bogotá y Soacha (Lo que el cliente busca)

- **Sabor auténtico:** El bogotano valora el sabor "de campo" estándar de Higiene (BPM).
- **Conveniencia:** Productos de fermentación lenta (16 a 48 horas) .
  -Creación de talleres de preparación de mismo tipo de producto, (estrategias de mercado, nuevos clientes)
- **Precio competitivo:** a pesar de buscar producto premium se busca tener promedio del mercado.
- **y Disponibilidad:** Vision de entrega Y/o preparación con orden de compra optimizar tiempo y recursos.

Círculo C: Tendencias y Entorno (Economía Popular Salud y Bienestar)

- **Etiquetado Limpio:** Cero conservantes artificiales y empaques biodegradables 100%.
- **Apoyo local:** necesidad de incluir productos y procesos culturales de la región para apoyar la economía popular. (visión de largo plazo, para incursionar otros mercados de Colombia Y/o el mundo)
- **Versatilidad:** Recetas para poder acompañar otras comidas Y/o preparaciones tipo Lonch que sean rápidas y divertidas de preparar atractivo para diferente tipo de público.
-

Intersecciones Clave

1. **A + B (Ventaja Competitiva):** pan de masa madre premium a precio del mercado. Sabor
2. **B + C (Oportunidad de Mercado):** Demanda de embutidos más saludables y de origen rastreable (ej. carne de cerdos de la región).
3. **A + C (Potencial Estratégico):** Capacidad técnica para innovar en productos bajos en sodio o con empaques biodegradables.

El Centro: El "Sweet Spot" (Propuesta Ganadora): Cada producto que sale de nuestras manos lleva

consigo el amor por la tradición artesanal y el compromiso con la excelencia.

La masa madre no es solo un ingrediente — es nuestra filosofía de trabajo:

"Paciencia, cuidado y calidad en cada proceso"



Iris de Almíbar