

TE LO EXPLICO CON EMPANADAS

Un método sencillo para convertir los
problemas en tu propuesta de valor



@cohetecreativo



@cohetecreativo_



Cohete
Creativo

EMPANADAS QUE ES LO QUE MÁS SE VENDE

Las empanadas son un alimento muy popular en Colombia, típicamente hechas con una masa de maíz amarillo rellena de diferentes ingredientes como carne molida, pollo, arroz, papa, queso u otros combinados. Se fríen hasta que quedan crujientes por fuera y suaves por dentro. Se suelen acompañar con ají casero o alguna salsa picante, y se venden en puestos callejeros, tiendas, panaderías y restaurantes.



UN NEGOCIO SENCILLO

Las empanadas es consideran un negocio sencillo por muchas razones, pero estas son algunas de las más importantes.

1. **Bajo costo de entrada:** No se necesita una gran inversión para comenzar. Con una freidora, ingredientes básicos y un espacio pequeño (incluso una esquina de la casa), ya se puede iniciar.
2. **Fácil de aprender:** La receta base es bastante simple, y muchas personas ya saben hacerlas por tradición familiar.
3. **Alta demanda:** Es un producto muy consumido en desayunos, onces y meriendas, por lo que hay clientela casi garantizada.
4. **Rápido retorno:** Al tener márgenes razonables y alta rotación, el retorno de inversión puede ser bastante rápido si se vende bien.



¿POR QUÉ NO LOGRA DIFERENCIARSE MUCHO?

1. Saturación del mercado: Hay muchísimos negocios de empanadas, desde los informales hasta las cadenas más estructuradas. Esto hace que el producto sea casi una "commodity".
2. Poca innovación: La mayoría ofrecen los mismos sabores y formatos tradicionales sin mucha diferenciación en presentación, empaque o experiencia.
3. Compiten por precio: Al no haber propuestas diferenciadas, muchos negocios terminan compitiendo por el precio más bajo, lo que reduce la rentabilidad.
4. Marca débil: Muchos emprendimientos no construyen una marca sólida ni una propuesta de valor clara, por lo que es fácil que el cliente no los recuerde o los confunda con otros.



IDENTIFICANDO LOS PROBLEMAS

Un día me tomé el tiempo de preguntarles a amigos, familiares y compañeros de trabajo qué creían que les faltaba a los negocios de empanadas, y estas fueron algunas de sus respuestas. La verdad, me sorprendió la cantidad de ideas que surgieron:

- **Falta de sabores nuevos:** La mayoría de negocios ofrece los mismos rellenos tradicionales de siempre.
- **Poca variedad de ajíes y salsas:** No hay opciones para diferentes gustos o niveles de picante.
- **Espacios reducidos o incómodos:** Muchos lugares no invitan a quedarse, compartir o disfrutar.
- **Desconexión con lo tradicional:** Se ha perdido el toque casero o artesanal que muchos valoran.
- **Poca oferta saludable:** Casi todas las empanadas son fritas, grasosas y sin opciones balanceadas.
- **Desaprovechamiento de referentes internacionales:** No se explora cómo se hacen empanadas en otros países.
- **Bebidas poco diferenciadas:** Siempre se ofrece lo mismo: gaseosa o jugo industrial.
- **Poca innovación en sabores:** Falta creatividad para sorprender al cliente con mezclas únicas.
- **Guacamos mal hechos o genéricos:** Lo artesanal muchas veces no se cuida ni se nota.
- **Cuero de empanada:** A los clientes les gustaría tener variedad de masa.
- **Rellenos genéricos:** A los clientes les gustaría tener variedad de rellenos.
- **Falta de personalización:** No existe un modelo en el que el cliente pueda armar su empanada al gusto, como un "Subway de empanadas".

AGRUPANDO Y ETIQUETANDO

Al analizar las respuestas, me di cuenta de que muchos de los problemas que enfrentan los negocios de empanadas podían agruparse según su similitud o cercanía temática. Para organizar mejor esta información, utilicé un sistema de colores y una etiqueta (descripción corta) que me ayudaron a clasificar cada problema de forma más clara y visual.

El cliente quiere preparar sus alimentos de forma personalizada

Cuero de empanada

Poca personalización

Rellenos genéricos

Poco experiencial

Espacios incómodos

Desconexión con la tradición

Pocas propuestas de valor

Falta de sabores nuevos

Poca oferta saludable

Empanadas internacionales

Poca innovación en sabores

Escasez de productos complementarios

Poca variedad de ajíes y salsas

Guacamoles genéricos

Bebidas poco diferenciadas

INVIRTIENDO LAS ETIQUETAS

Si queremos volver los problemas y etiquetas identificadas, como mejoras en la propuesta de valor del negocio, la idea es convertir dichas etiquetas en ideas en positivo. Por ejemplo:

**Co-Creación con los usuarios.
Personalización de las
empanadas.**

**Experiencia sensorial
superior al momento de
consumir los productos.**

**Nuevas propuestas
gastronómicas**

**Desarrollo de productos
complementarios como
salsas y guacamoles.**

NUEVA PROPUESTA DE VALOR Y CONCEPTO DE NEGOCIO INNOVADOR

Viendo la nueva propuesta de valor, podríamos decir que al momento de explicar nuestro nuevo negocio de empanadas las características principales deberían ser:

- Co-Creación con los usuarios. Personalización de las empanadas.
- Experiencia sensorial superior al momento de consumir los productos.
- Nuevas propuestas gastronómicas.
- Desarrollo de productos complementarios como salsas y guacamoles.

Suena bien. Pero aún hace falta pensar en un concepto general que ayude a resumir todo en una frase.

Para hacer esto a partir de la exploración de propuestas de valor centradas en las necesidades y deseos de los usuarios, identificamos elementos comunes que nos permitieron abstraer una idea más amplia.

Al conectar aspectos como la co-creación, la personalización, la experiencia sensorial y la innovación gastronómica, sintetizamos un concepto de negocio que integra todas estas dimensiones en una propuesta coherente y diferenciadora:

**“Un servicio de experiencia gastronómica en el
ámbito de los alimentos tradicionales
colombianos”**

RESUMEN DEL PROCESO

Identificar problemas



Agrupar y etiquetar
problemas



Invertir las etiquetas



Definir concepto de
negocio innovador