

Llancem una pastisseria sense gluten: marketing mix complet

Dissenyar les 4P d'una pastisseria especialitzada en rebosteria sense gluten que obrirà en una ciutat mitjana, partint d'un perfil de client concret.

DURADA

75 min · 1 sessió doble

AGRUPAMENT

grups xicotets (3-4)

UNITAT 6

La funció comercial i el màrqueting

MATERIALS

- Plantilla 4P en A3
- Dades demogràfiques bàsiques de la teua ciutat (INE)
- Calculadora per a estimacions de cost i preu

ENCAIX CURRICULAR · Sabers B.2 · Comp. específiques CE4 · Comp. clau CCL, STEM, CE, CPSAA

Plantejament

Sin Migajas és un projecte que dues germanes volen obrir en una ciutat de 70.000 habitants. La idea: pastisseria 100 % sense gluten, amb productes també vegans i sense sucres afegits. Han identificat tres segments de clients potencials:

- **Persones celíaques diagnosticades** (~ 0,7 % de la població).
- **Famílies amb un membre celíac** que compren per a tots.
- **Consumidors no celíacs sensibilitzats** amb l'alimentació saludable.

Tenen 35.000 € estalviats, han llogat un local de 60 m² en un carrer secundari del centre i necessiten dissenyar el marketing mix abans d'obrir.

Objectius didàctics

- Dissenyar coherentment les 4P sobre un cas pràctic.
- Detectar incoherències entre P i P (preu premium amb canal *low cost*, producte artesanal amb promoció agressiva, etc.).
- Fer una primera estimació numèrica bàsica del model (preu mitjà, tíquet mitjà, vendes necessàries per a cobrir 4.500 €/mes de costos fixos).

Passos

- 1. Lectura del cas i definició del segment prioritari (10 min).** Cada grup tria UN dels tres segments com a client principal i justifica l'elecció en una frase.
- 2. Producte (15 min).** Decidir gamma (quantes referències), nivell de qualitat (premium/mitjà/popular), format (servir només a la botiga, *take away*, encàrrecs), envasat, marca.
- 3. Preu (15 min).** Fixar el preu mitjà de tres referències clau (un croissant, un pastís d'aniversari, un brownie individual). Justificar amb una de les tres estratègies clàssiques: penetració (preu baix per a captar volum), descremat (preu alt per a captar marge), paritat (alineat amb els substituïts).
- 4. Plaça / distribució (10 min).** Definir canal: només botiga, també *e-commerce* propi, presència en *marketplaces* de menjar saludable, distribució a cafeteries de la ciutat.

5. **Promoció (10 min).** Tres accions concretes per als tres primers mesos, amb pressupost orientatiu. Una d'elles ha de ser de cost zero o quasi zero.
6. **Estimació numèrica (10 min).** Amb els preus fixats, calcular quants productes cal vendre al mes per a cobrir 4.500 € de costos fixos suposant un marge unitari del 60 %.
7. **Defensa pública (10 min).** Cada grup presenta les seues 4P en 2 minuts. La classe puntua la coherència interna de cada proposta.

Dades auxiliars

- Cost de matèries primeres mitjanes: farina sense gluten 4 €/kg (vs. 1 €/kg blat comú), llevat especial, fruits secs.
- Salari d'una segona persona (ajudant a mitja jornada): aproximadament **900 €/mes bruts** + quotes patronals.
- Lloguer del local: **600 €/mes**.
- Subministraments + assegurances: **400 €/mes**.
- Costos fixos totals orientatius: **4.500 €/mes**.

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Coherència entre les 4P	Les decisions encaixen unes amb altres i amb el segment triat	35 %
Justificació de cada decisió	No n'hi ha prou amb dir el preu; cal explicar per què	25 %
Estimació numèrica	Càlcul correcte del volum de vendes mínim	20 %
Originalitat i realisme	Propostes creatives però executables amb 35.000 € de capital	10 %
Defensa oral	Claredat i resposta a preguntes	10 %

Variants i extensions

- **Connexió amb la Unitat 7:** continuar calculant el punt mort exacte amb dades més fines i el pla de producció inicial.
- **Connexió amb la Unitat 9:** estimar la inversió inicial detallada (mobiliari, forns, aparador) i proposar com es finançaria.
- **Variant crítica:** assignar a un altre grup el paper d'inversor que avalua la proposta i formula tres preguntes difícils.

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE