



ACTIVIDAD 2: LIENZO DE LA  
IDEA DE NEGOCIO

KAROL DAYAN BENAVIDES PLAZAS

GRADO. 11  
2021

# ¿PARA QUIEN CREAMOS EL VALOR ?

Nosotros creamos el valor con el fin de tener en cuenta la economía de nuestros clientes también pensamos en el beneficio de la empresa

**Propuesta de valor:** ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? Prestando un buen servicio para que sienta satisfechos con el precio que están pagando  
¿Qué problema estamos ayudando a solucionar? Hoy en día nos podemos dar cuenta que muchas empresas no aprecian los recursos naturales y pretendemos rescatar una tradición y queremos contagiar e influenciar a la nueva generación  
¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos? les facilitamos en despegarse y a conocer lugares diferentes y a compartir en familia y a divertirse .

# ¿QUÉ PAQUETES DE PRODUCTOS O SERVICIOS OFRECEMOS A CADA SEGMENTO DE MERCADO ?

1. Es una manilla la cual viene con 3 atracciones con el costo 35000
2. Viene incluido las tres comidas ,hospedaje, con todas las atracciones 100000
3. Por compra de 10 manillas con hospedaje se le celebra el cumpleaños incluida la decoración
4. **Canales de distribución:** ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? Bolantes,Facebook,Instagram , whatsapp,anuncios publicitarios por los medios de comunicación
5. ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes? Via telefónica, via whatsapp,afiches publicitarios en Facebook
6. ¿Cómo se conjugan nuestros canales? Por internet, red ,comunicacion,y audiovisuales



¿CÓMO SE INTEGRAN EN LAS ACTIVIDADES DIARIAS DE LOS CLIENTES?

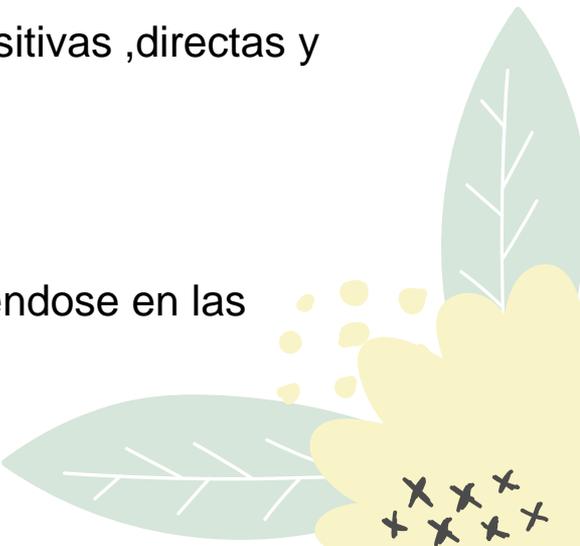
Se entregan a nivel social ya que todos utilizan redes sociales

**4- Relaciones con el cliente:** ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado? esperan obtener una atención agradable y unión a la familia y un acercamiento al medio ambiente

¿Qué tipo de relaciones hemos establecido? relaciones positivas ,directas y temporales

¿Cuál es su costo? 22 por adulto y 10 por niños

¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio? Incluyéndose en las actividades creativas dándole a conocer el servicio.



# - FUENTES DE INGRESOS:

¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? Por una buena atención al cliente y una experiencia nueva y agradable

¿Por qué pagan actualmente? Pagan por tener una experiencia nueva y conocer cosas diferentes a lo acostumbrado

¿Cómo pagan actualmente? Tarjeta de crédito, en efectivo, nequi

¿Cómo les gustaría pagar? efectivo

¿Cuál es el total de ingresos? A un año que visiten 100 personas 60 adultos = 1320 mil pesos

Y niños = 4000 mil en total = 1720 de ganancia

## 6. RECURSOS CLAVES

¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?

Plata, permisos para utilizar grandes cantidades de agua, al igual que animales, jaulas para animales salvajes, de terreno, gas, seguros y permiso de animales y de los trabajadores cámara de comercio,

Distribucion de publicidad por medios de tecnologicos como redes sociales

Muy formales y directos

Entrada promociones hospedaje plasoleta de comidas



## 7. ACTIVIDADES CLAVES:

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, actividades espontáneas, divertidas y creativas

canales de distribución, distribución virtual como redes sociales

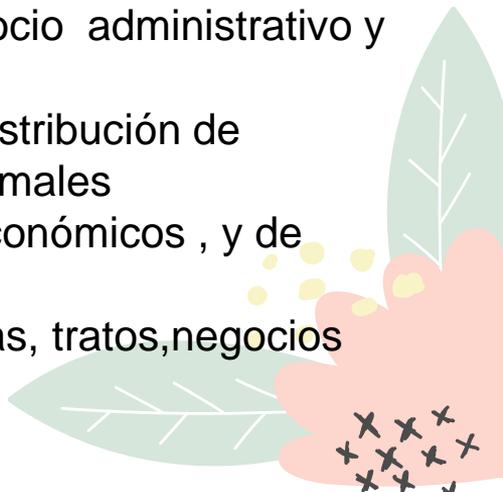
relaciones con el cliente y fuentes de ingresos? Manera formal y directa

8. Asociaciones clave: ¿Quiénes son nuestros socios clave? Un socio administrativo y otras empresas con el mismo objetivo

¿Quiénes son nuestros proveedores clave? Ibal, alcanos, celsia, distribución de alimentos, veterinario, experto en animales, alimentador de los animales

¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? Beneficios económicos, y de contrato

¿Qué actividades clave realizan los socios? Reuniones, encuestas, tratos, negocios



## 9. ESTRUCTURA DE COSTOS:

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio la maquinaria ,empleados en la inversión económica ,seguros de la empresa y seguros para tener los animales

¿Cuáles son los recursos clave más caros? Prestamo de los animales , la contrción de plazoleta de comida , seguros de los empleados

¿Cuáles son las actividades clave más caras? Atracciones , hospedaje y comida