

ACTIVIDAD 2 : LIENZO DE LA IDEA DE NEGOCIO

**PRESENTADO POR LAURA MARQUEZ
GRADO 11°**

SEGMENTO DE MERCADO

- **¿Para que creamos el valor? R/** La empresa crea el valor con el fin de tener en cuenta la economía de nuestros clientes que no se les haga un valor muy elevado para el beneficio como de ellos y como el de mi empresa



PROPUESTA DE VALOR:

- ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? R/ Ofreciéndoles a los clientes un buen servicio y un buen producto el cual se diferencia de los mercados con sus sabores exóticos.
- ¿Qué problema estamos ayudando a solucionar? R/ El problema que estamos solucionando con la empresa es que ya que en los mercados solo ofrecen sabores comunes de mermeladas con la empresa solucionaremos brindando variedad de sabores.
- ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos? R/ La empresa satisface a los clientes que tengan diferentes gustos y están cansados de probar el mismo sabor de siempre.
- ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado? R/ Lo que ofrecemos a los clientes son por la compra de tres mermeladas le damos un 20% de descuento.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

- ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? R/ Ofreceremos el producto en las redes sociales como Instagram , Facebook, Whatsapp también por las recomendaciones de nuestros clientes llaman a mas clientes.
- ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes? R/ Me comunicaría con mis clientes atreves de las redes como por instagram Facebook y el numero de la empresa también personalmente en atenderemos en el punto físico.
- ¿Cómo se conjugan nuestros canales? R/ Utilizamos canales de comunicación y de distribución directa informando para que el cliente haga su debida evaluación, lo adquiera y pueda disfrutar de lo que conlleva la compra.
- ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes? R/ Para las actividades diarias de los clientes el producto les ayudara por ejemplo a un desayuno rápido con unas tortadas ya que la mermelada es nutritiva.

RELACIONES CON EL CLIENTE:

- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado? R/ Esperan un sabor agradable para su paladar y conocer diferentes sabores exóticos.
- ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido? R/ Las relaciones que establecemos con la empresa son positivas , estables y temporales.
- ¿Cuál es su costo? Por el tarro grande serian 10 mil, el mediano 5 mil y el mas pequeño 3 mil pesos
- ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio? R/ Se integran en las comidas diarias de los clientes para desayunos, Pasabocas y de postre.

FUENTES DE INGRESOS:

- ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? R/ Estan dispuestos a pagar por un buen producto calidad de y sabor exótico que se diferencie a los demás contando con la economía de el cliente.
- ¿Por qué pagan actualmente? R/ Pagan porque desean probar otra variedad de sabores no vistos en el mercado.
- ¿Cómo pagan actualmente? R/ Con tarjeta de crédito, efectivo y nequi
- ¿Cómo les gustaría pagar? R/ les gustaría pagar con lo que mas le convenga en el momento como efectivo o tarjeta de crédito.
- ¿Cuál es el total de ingresos? R/ Al año vendemos Mil mermeladas variando el precio ya que les gusta mas el tamaño mediano

RECURSOS CLAVES :

- ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?
R/Para llevar acabo la empresa necesitamos una buena inversión en materia prima, personal de trabajo, maquinaria y locales físicos en los canales de distribución serian nacional por camiones, aviones, barcos y domicilios. En la relación con el cliente tendríamos un buena atención para que con ello sigan volviendo a nuestros lugares de compras.



ACTIVIDADES CLAVES:

- ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos? R/ lo requiere es la preparación, La diferencias de sabores la presentación del producto que sea llamativa La distribución del producto por cualquier medio como por camión, barco avión etc, las fuentes del ingreso la tendremos por la publicidad que brindaremos y la atención que daremos al vender el producto y el aspecto de el empaque que desea el cliente.

ASOCIACIONES CLAVE:

- ¿Quiénes son nuestros socios clave? R/ La distribución de alimentación, alcanos , Celcia alguien especializada en postres y arrendatario del local.
- ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? R/ Los proveedores serian las fabricas de marca de azúcar y los distribuidores de frutos también quienes venden la maquinaria para realizar el producto.
- ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? R/ Beneficio económico, Beneficio de materia prima y beneficio de transporte
- ¿Qué actividades clave realizan los socios? R/ Juntas, contratos , acuerdos y encuestas.

ESTRUCTURA DE COSTOS:

- ¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? R/ La inversión de la materia prima, el transponer los empleados, el salario del arriendo y la inversión de la maquinaria.
- ¿Cuáles son los recursos clave más caros? R/ El recurso mas caro es la materia prima ya que es la que mas se usa en la producción de el producto.
- ¿Cuáles son las actividades clave más caras? R/ Seria artos gastos en el gas, en la maquinaria y en la compra de la materia prima.