SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

LEAN CANVAS RESTAURANTE LEXA FOOT

Lean Canvas

Problema

Dificultad en los hogares por falta de tiempo para la preparación de los alimentos

Escases de lugares que ofrezcan diversión y alimentación

Solución

Comida saludable: baja en grasa y productos frescos

Atencion personalizada y amable

Precio del promedio del mercado

Propuesta de Valor Única

Comida saludable y a bajo precio para que te rindan los ingresos

Flexibilidad de acuedo al tipo de cliente asociado al menu y precio.Café Ba,Música Bebidas

Ventaja Especial

Atención personalizada, flexibilidad en dosificación y presentación de menus de acuerdo al cliente tiniendo en cuenta gustos y preferencias.

Segmentos - Clientes

Segmento Objetivo

Personas , Mujeres amas de casacon ocupación en el trabajo y trabajadores de negocios cercanos.

Amigos :hombres y Mujeres que buscan un rato de esparcimiento y alimentación

Turista Local y Extranjero que buscan un rato de esparcimiento y alimentación

Metricas claves

Valor de las ventas
Incremento de nuevos clientes
número de clientes que permanecen en el negocio

Canales

Restaurante con punto de venta directa, ubicado en un contexto donde los clientes estan sumidos en el trabajo diario, prefieren una comunicación directa para solicitar el menú del restaurante, se le comunica en su sitio de trabajo y se fija aviso diario.

Estructura de Costos

TU NEGOCIO ESTA BASADO EN:
CARACTERÍSTICAS:
* Costos Fijos: Servicios publicos (energia electrica, aseo, agua, gas domiciliario), salario.
* Costos Variables: carnes, verduras y arroz (varia el precio en el mercado por temporada y la cantidad a comprar de acuerdo a la epoca)

Flujos de Ingresos

TIPOS:
Ventas diarias de desayunos,Almuerzos ,Cenas, Bebidas ,cocteles , Diversión