LEAN CANVAS

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Problema

Sabores muy condimentados.

Productos con mucha sal.

Escasez de carne en el producto.

Escasez de productos.

Demora en las entregas de productos.</td>
<td>Solución

Creación de nuevas recetas con sazón casero.

Control de calidad en los productos antes de ser armados.

Crear una empanada de carne que garantice la satisfacción del cliente.

Dar la opción al cliente potencial de personalizar su producto.

Realizar una programación de despachos y mantener un stock en bodega.</td>
<td>Propuesta Única de Valor

Ofrecer productos con recetas de sabor casero.

Ofrecer variedad de sabores.

Ofrecer alternativas de personalizar el producto.

Ofrecer productos con excelente presentación.

Ofrecer el servicio de elaboración de empanadas precocidas.</td>
<td>Ventaja competitiva

Conocimiento del mercado

Conocimiento de la problemática existente.

Nuestra receta es familiar y se adapta a los requerimientos para durabilidad del producto.

Contamos con instalaciones propias.</td>
<td rowspan="2">Segmentos de clientes

Eventos Sociales.
Centros Educativos.
Cafeterías.
Panaderías.
Restaurantes.
Fabricas.
Supermercados.
Tiendas.
Emprendedores.
Maquilas.</td>
</tr>
<tr>
<td>Métricas Clave

Margen de utilidad bruta
Retorno de la inversión (ROI)
Cantidad total de clientes
Productividad
Cantidad de clientes potenciales generados
Tasa de conversión de clientes potenciales
Comentarios de clientes</td>
<td colspan="2">Canales
Redes sociales
Eventos
Tienda a Tienda
Tarjetas de presentación
Carteles
Voz a voz
Sistema de referidos.
App treinta.</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Estructura de Costos
Salarios
Servicios públicos
Materia prima
Embalaje y empaques
Mano de obra, según necesidad de producción</td>
<td colspan="3">Flujo de ingresos
Venta de empanadas
Venta de productos congelados
Venta de salsas de la casa
Venta de productos Postobón
Venta de productos Coca-Cola
Venta de productos Aje Group</td>
</tr>
</table>