Ansermanuevo, Vereda Gramalote Mayo 2022







3295

propuesta de
valor

como vamos a llegar a los clientes ?
que valor entregamos a los clientes
que diferencia entre el bombon de la
tienda y el que yo vendo el que yo
producto con procesos mas sanos
bajos en azucar

1. productos con procesos mas limpios
en grasa bajos en azucar
2. frutos secos

necesidades de los clientes estamos satisfaciendo
salud
privarse menos de su gusto
propuesta valor

segmento mercado
productos bajo contenido grasa azucares
3. como mantenga el Cliente
relacion con el cliente
confianza, en que le compro contigo
porque el producto es de calidad

estrategia: que ofrecen estos sin que no sepa
importante los fundadores?
Color sabor calidad precio

El futuro somos nosotros

Día | Mes | Año

Como vamos a mantener el cliente.

- Que tipo de relacion construye con su cliente.

- confianza. porque hace un desarrollo local en el municipio
- calidad

* Estrategias

- Docena de bombones, a fresca y hace la encuesta a los clientes.
- le voy a dejar 3 y luego vuelvo y Pregunto como le fue con la textura, Sabor, calidad y precio.
- Producto en consignacion, se dejan bombons y se pagan los que se han vendido y se repone el inventario

* Promociones y ofertas

* fidelizar para que nos compren.

producto con procesos más ~~sanos~~
limpios en grasas. bajos en
azucar

salud Nesecidad satisfactoria
para el cliente
alimentación sana

Que paquetes de productos?

3) Como vamos a mantener
el cliente?

Relación con el
cliente

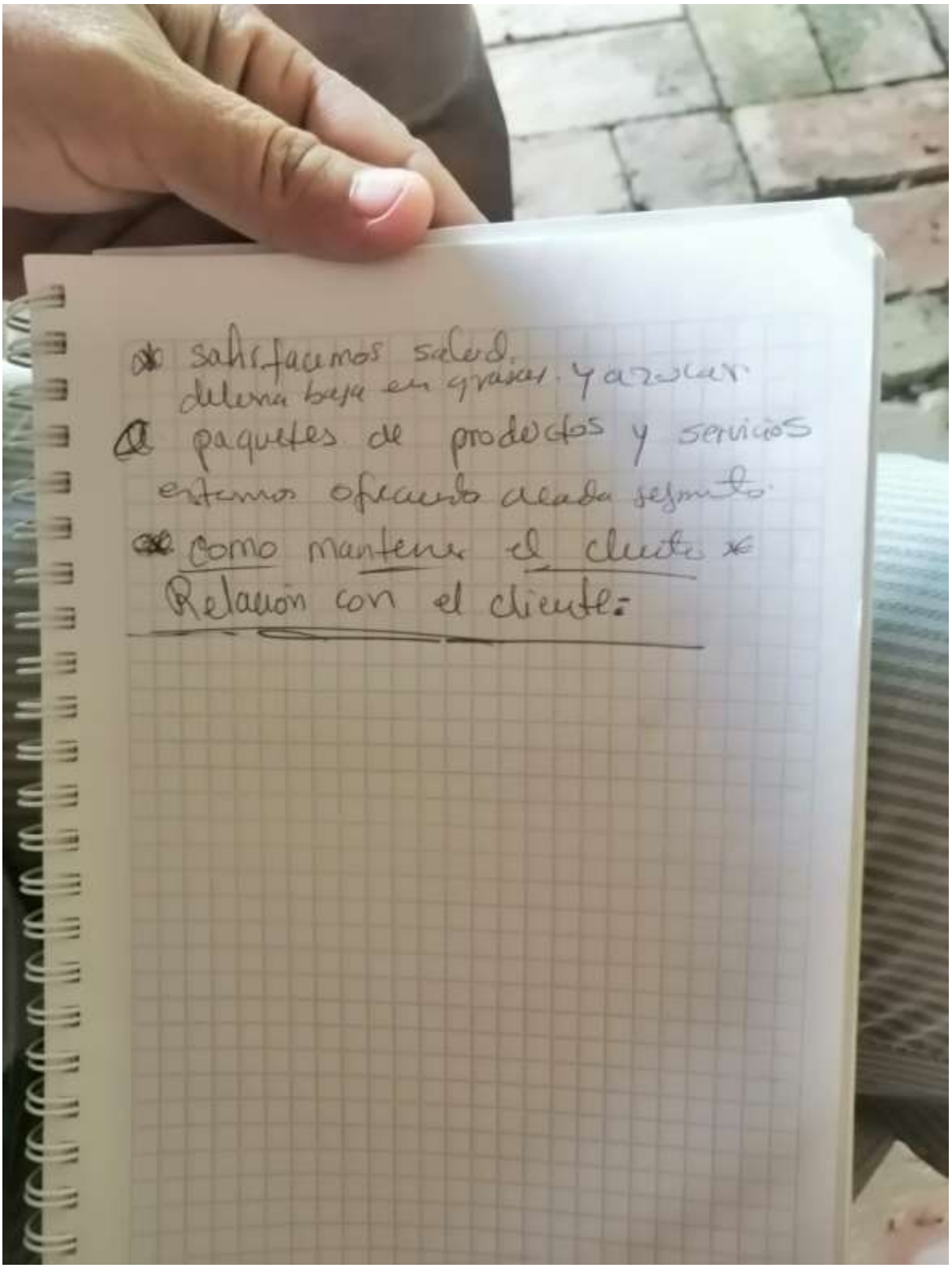
confianza,
estrategia
promociones
ofertas

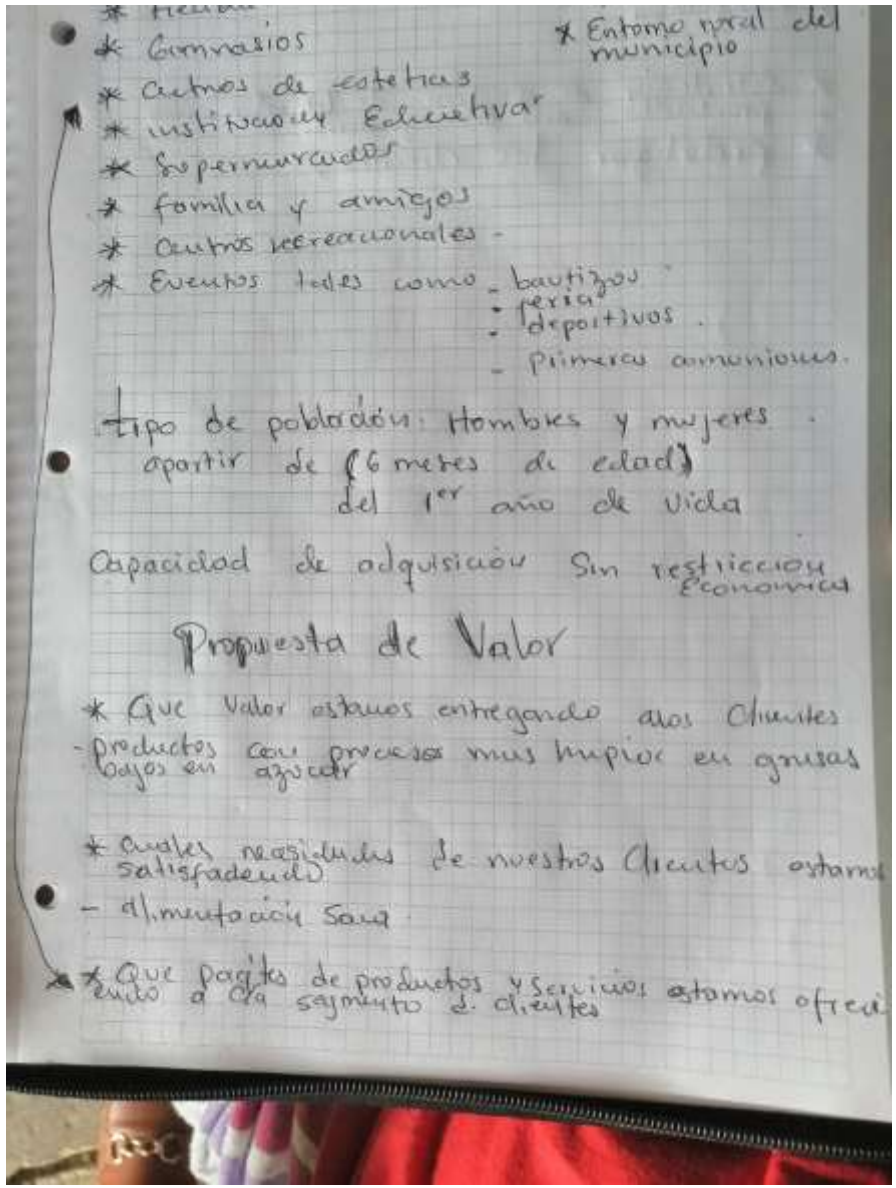


Como mantener el diente

* relación con el diente.
- confianza.

* Estrategia de gestión de (los) relaciones.
- productos en consignación
* fidelizar los clientes.


satisfacemos salud.
dulcería baja en grasas. y azucar.
paquetes de productos y servicios
estamos ofreciendo cada segmento.
como mantener el cliente
Relación con el cliente:


* Gimnasios
* Centros de estéticas
* Instituciones Educativas
* Supermercados
* Familia y amigos
* Centros recreacionales
* Eventos tales como - bautizos
- ferias
- deportivos
- Primeras comuniones.
Tipo de población: Hombres y mujeres
apartir de (6 meses de edad)
del 1er año de vida
Capacidad de adquisición Sin restricciones Económicas
Propuesta de Valor
* Que Valor estamos entregando a los Clientes
- productos con procesos mas limpios en grasas bajos en azucar
* Cuales necesidades de nuestros Clientes estamos satisfaciendo
- alimentación Sana
* Que paquetes de productos y servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes
* Entorno geográfico del municipio