REGALA'T TIENDA CAFÉ Y REGALOS MULTIMARCA

Problema

Muchos emprendedores buscan un espacio físico para exhibir sus productos, darlos a conocer con el objetivo de generar ingresos y posicionar su marca con costos accesibles,

Otros emprendedores no cuentan con una oficina donde trabajar de manera cómoda, y poder reunirse con clientes, proveedores o socios.

Existen personas que buscan un lugar para compartir con amigos y familiares, disfrutar de un buen café, productos típicos de la región tipo gourmet y otros aperitivos.

Solución

Crear en un mismo lugar un espacio para que los emprendedores puedan exhibir sus productos, reunirse con socios, clientes y proveedores. De igual manera este espacio es propicio para generar colaboración y desarrollo de relaciones ganadoras entre emprendedores, empresarios y consultores independientes. Adicionalmente en este espacio los clientes que ingresen a consumir un café podrán adquirir un producto del emprendedor.

Métricas Clave

1.Compras
2.Gestion comercial
3.Gestion contable y financiera
4.Crear contenido redes sociales
5.Control y Manejo de inventarios
6.Servicio al cliente
7.Publicidad y Marketing Digital
8.Gestion administrativa
9.Diligenciar contratos

Propuesta Única de Valor

Una empresa pensada para impulsar a los emprendedores locales brindándoles tres diferentes espacios en un mismo lugar que les permita incrementar sus ingresos, desarrollar redes colaborativas y generar crecimiento a su emprendimiento.

Ventaja competitiva

1. En el mercado no hay un espacio que agrupe estas tres ofertas, una tienda multimarca, espacio de coworking y café bar, lo que hace atractivo el potencial del mercado al que se puede llegar.
2. Durante los últimos 3 años se ha creado una comunidad de emprendedores solida con el cual se puede iniciar la tienda.
3. La comuna 17 tiene una población alrededor de los 170mil habitantes siendo la comuna con mayor cantidad de población.

Canales

1. Redes sociales
2. Pauta Publicitaria
3. Perifoneo en el sector
4. Volanteo en conjuntos residenciales del sector
5. Comunidades de emprendedores
6. Grupos de WhatsApp

Segmentos de clientes

1. Emprendedores de la comuna 17 al sur de Cali que no cuentan con un local físico para su negocio y que estén buscando un lugar de bajo costo donde exhibir sus productos, para darlos a conocer, posicionar su marca en el sector y que les permita incrementar sus ventas
Hombres y mujeres de estratos 3 y 4 entre los 30 y 60 años de edad que les gusta invertir en su emprendimiento

2. Personas entre los 25 y 60 años de edad que busquen un lugar para disfrutar un buen café, bebidas y productos típicos de la región o una torta saludable que les gusta apoyar los emprendimientos locales y cuentan con los ingresos suficientes para comprarle sus productos para regalar o regalarse

3. Empresarios y/o trabajadores independientes que busquen un espacio u oficina por horas donde puedan trabajar cómodamente y reunirse con socios, clientes o proveedores
Segmento de clientes hombres y mujeres de 25 a 60 años que no requieran de espacios grandes para ser productivos y generar de ideas

Estructura de Costos

1. Costo de mercancía vendida (mov inventarios, arrendamiento)
2. Gastos de administración (salario gerente, papelería, honorarios contador, aseo y cafetería)
3. Gastos de ventas (salarios administrador vendedor y marketing digital, publicidad, servicios públicos, internet)

Flujo de ingresos

1. Alquiler de espacios o Stand a emprendedores
2. Comisión por venta de productos de los emprendedores
3. Alquiler de espacios para oficina o sala de reuniones - coworking
4. Venta de productos en la zona de café (bebidas a base de café, productos típicos de la región, pastelería saludable)