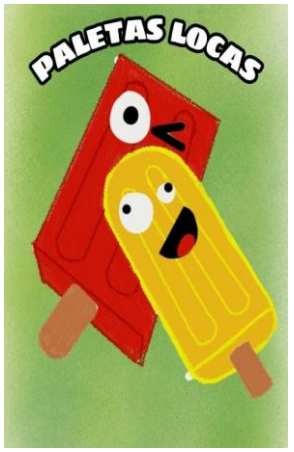
SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial



LEAN CANVAS-EMPRESA PALETAS LOCAS

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

Hay poco establecimientos en nuestro entorno en el barrio los colores y sus alrededores que tengan paletas con los diferentes sabores para que los clientes, tengan opciones.</td>
<td>SOLUCIÓN

Diseñar planes y estrategias de ventas para nuevos productos, coordinar las actividades del equipo de ventas para establecer relaciones positivas con los compradores y desarrollar estrategias nuevas e innovadoras</td>
<td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR

Como empresa estamos buscando para nuestros clientes lo que sería innovación e incrementa ion de nuevos sabores, y al mismo tiempo calidad para nuestros futuros compradores.
.</td>
<td>VENTAJA ÚNICA

Ofrecer un excelente servicio ya sea virtual o presencial.
Implementar un mercado de marketing, la cual se este en constante funcionamiento para la opinión pública

Utilizar sabores innovadores y únicos</td>
<td>SEGMENTOS DE CLIENTES

Los clientes que a pesar de que a veces podemos fallar van a estar ahí apoyando a nuestra empresa, los que nos prefieren por nuestros productos y siempre recurren a nosotros para el antojo del día.

Perfil de clientes:

Edad: Todas las edades

Sexo: Todos los sexos

Municipio: Montería</td>
</tr>
<tr>
<td>MÉTRICAS CLAVE

Porque con este producto queremos dar conciencia de la alimentación sana, con un toque nuestro, brindando así sabor, calidad y costos al alcance de sus bolsillos</td>
<td>CANALES

1. Presencial
2. Redes sociales
3. Folletos</td>
<td></td>
</tr>
</table>

ESTRUCTURA DE COSTO	FLUJO DE INGRESOS
Costo: Transporte de los productos Mano de Obra	Ingresos por ventas en efectivo o transferencia de los productos



INTEGRANTES FICHA 2275237 IE LOS COLORES MONTERIA

MARIA ALEJANDRA IBARRA TAPIA
MARY MARCELA DIVEER QUIÑONEZ
MARIA JOSE MOGROVEJO GUERRA
ANDREA CAMILA BRAVO ORTEGA