SHALON FRESH JELL

PROBLEMAS	SOLUCIONES	Propuesta de valor	Ventaja única	Segmento de cliente	Flujo de ingreso
Que el producto no tenga acogida en el mercado, que el producto sea de mala calidad ,que el producto tenga un costo muy alto, que el producto no tenga buena presentación en el sentido de empacado y logotipo , que sea de difícil acceso para las personas	Los clientes tendrán acceso fácil a este producto , naturalmente es complicado de conseguir porque es artesanal y es complicado de elaborar , los clientes podrán elegir barios sabores que si no les gusta uno tiene una variedad para elegir Métricas claves Vender un producto de excelente calidad un excelente precio que beneficie al cliente con un buen sabor a frutas frescas con un olor agradable con una textura a su punto ni tan espesa ni tan liquida perfectas	Que los clientes experimenten un tipo de producto diferente a los que están acostumbrados (como las salsas con demasiados conservantes que pueden afectar sus salud) que tengan una experiencia sana pero sabrosa que la puedan disfrutar	Producto natural con cero conservante o preservativos tendrán un producto natural a base de solo frutas	1:adultos : más que todos este producto se ve más solicitados por personas adultas entre (28,50) años pero también se consume por una granbariedad de jóvenes no lo solicitan con la misma frecuencia que los adultos	Ingresos por efectivo en trasferencia online Canales Redes sociales publicidad con folletos donde presentamos el producto y su contenido que tenga un numero con el que las personas pidan sus productos INTEGRABTES ANGELA TAMARA YERALDIN PLAZA 11.B FICHA 2277995