SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

CANVAS - EMPRESA MOM'S OATMEAL

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA ÚNICA	SEGMENTOS DE CLIENTES
En los Barrios de la margen Izquierda hay pocos sitios que se encuentre todas las diferentes avenas que sean caseras y de diferentes sabores y método de preparación.	Realizaremos productos 100% caseros y con productos netamente de la región buscando así sacarlo al mercado para dar a conocer la calidad del producto que se ofrece .y teniendo en cuenta que el cliente encontrara variedad de todos los tipos de avena casera.	A las personas les gustan los productos caseros y saludables por tal motivo brindaremos productos 100% caseros y bien procesados para los clientesde gran parte de los barrios de Montería.	Son productos caseros hechos con dedicación y esmero por personas trabajadoras Muchas personas quieren sentirse como si estuvieran en la casa de la abuela o de la mamá por eso nuestros productos serán 100% caseros	1. Vendedores ambulantes 2. Tenderos 3. Todas las personas consumidoras en el mercado.
	METRICAS CLAVES Vender mi producto a precios accesibles para que el consumidor tenga la facilidad de comprarlo			

ESTRUCTURA DE COSTO	FLUJO DE INGRESOS
Costo: Transporte de el producto Mano de Obra publicidad	Ingresos por ventas en efectivo.

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

INTEGRANTES FICHA 2277995 IE LOS COLORES MONTERIA

CARMEN CECILIA PÁEZ MONTES
MARIA ANDREA VERTEL RAMOS
VALENTINA MERCADO RAMOS
YESENIA PATRICIA GALEANO HERNÁNDEZ