Problema

Pocas empresas que ofrezcan estos servicios con la calidad, higiene y variedad de sabores

Solución

Crear una empresa que produzca y comercialice comidas rápidas y bebidas en el Riohacha

Proposición de valor única

Que en palomino no existe una empresa que ofrezca servicios de la forma que lo hace Comidas rápidas Marcos, con la calidad, higiene y variedad de sabores.

.

Ventaja especial

Compromiso del propietario en garantizar un excelente servicio

Segmentos de clientes

Turistas Nacionales y extranjeros

Comunidad en General

(Alternativas)

Métricas clave

Servicios vendidos

.

- Efectividad de las estrategias de publicidad.

Canales

-
-
-
- Venta Directa.
- Volantes y Redes Sociales
-

.

(Early adopters)

Estructura de costes

Todos Los costos asociados al servicio:

- Materia prima e insumos
- Transporte
- Nomina

Flujos de ingresos

- Ventas de los servicios
- El medio de pago es de forma directa en efectivo o con tarjetas por medio de datafono en las oficinas de la empresa que se tiene destinado para esta función.
- Publicidad en medios digitales, basado en marketing a través de redes sociales.
- La estrategia de mercadeo está diseñada en base a la publicidad que se realizara a través de volates publicitarios.