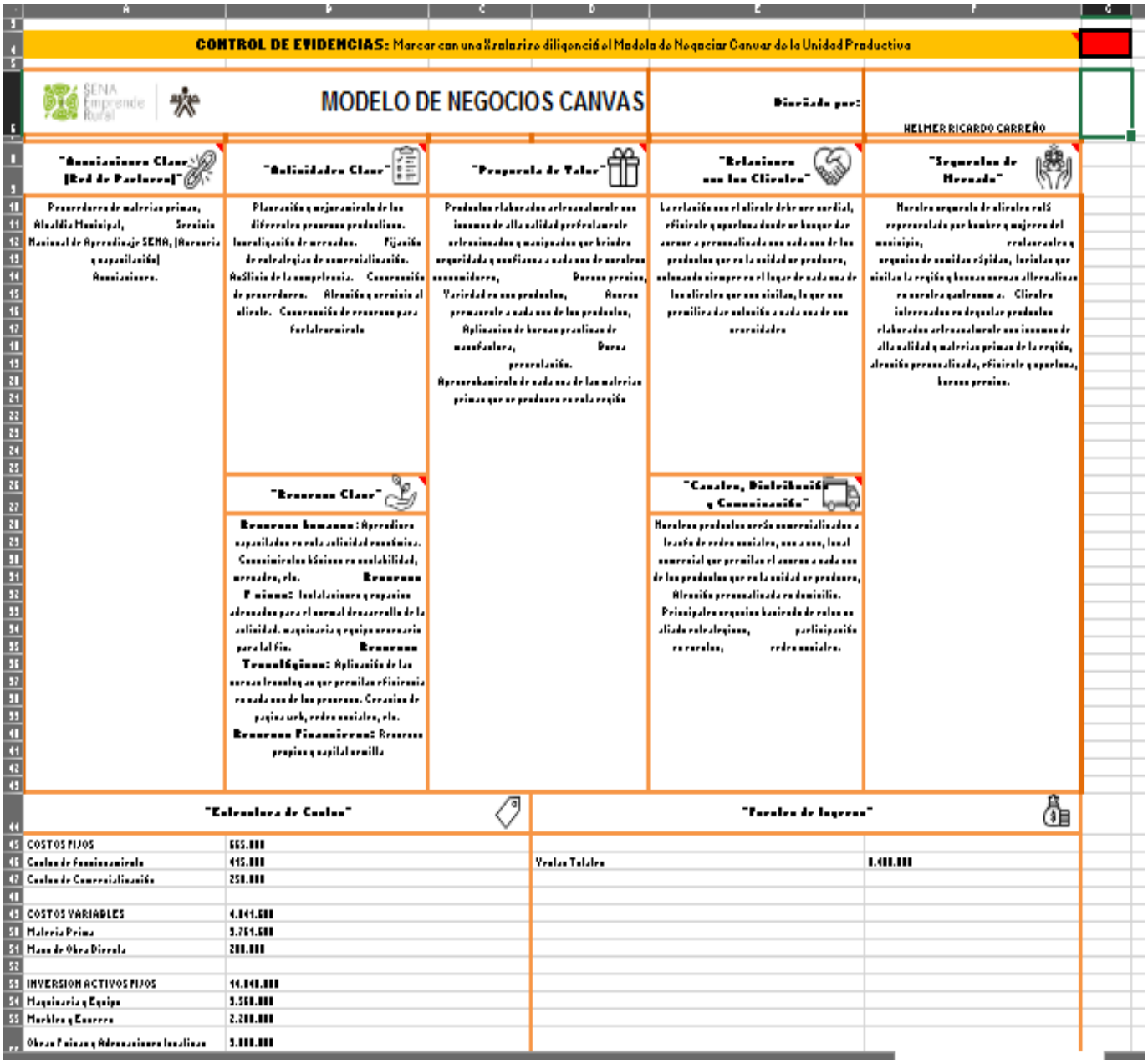
ESTRUCTURA DE SEGUIMIENTO_ MODELO CANVAS_ SOMONDOCO FICHA: 2580508



CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X realizado diligenciado el Modelo de Negocios Canvas de la Unidad Productiva

SENA Emprende Rural

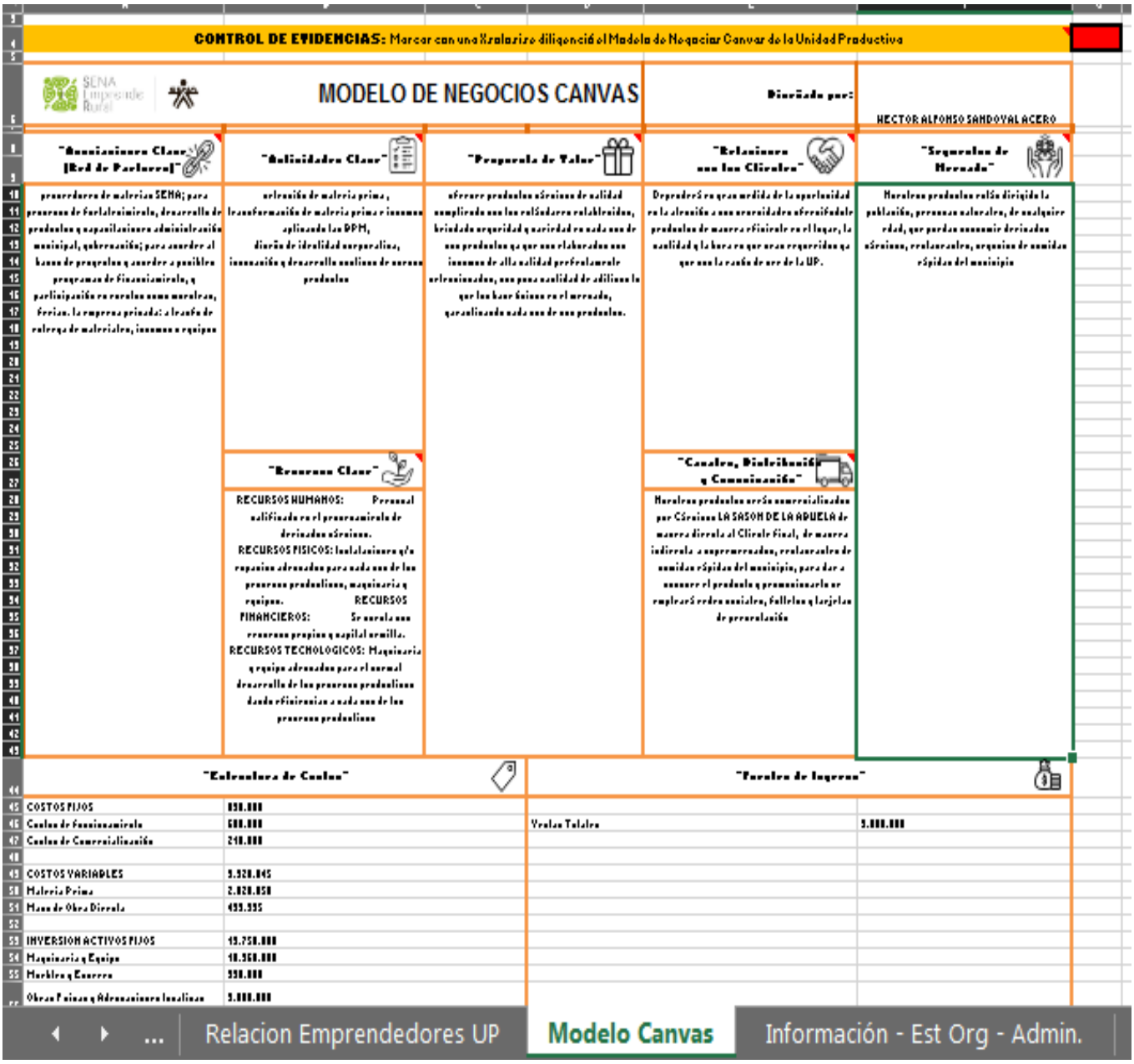
MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Diseñado por: HELMER RICARDO CARREÑO

"Asociaciones Clave [Red de Partners]"	"Actividades Clave"	"Propuesta de Valor"	"Relaciones con los Clientes"	"Segmentos de Mercado"
Proveedores de materias primas, Alcaldía Municipal, Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, [Maquinaria y capacitación] Asociaciones.	Planeación y mejoramiento de los diferentes procesos productivos. Investigación de mercados. Fijación de estrategias de comercialización. Análisis de la competencia. Consecución de proveedores. Atención y servicio al cliente. Consecución de recursos para fortalecimiento	Productos elaborados artesanalmente con insumos de alta calidad profesionalmente artesanizados y manipulados que brinden seguridad y confianza a cada uno de nuestros consumidores, Buenas precios, Variedad en sus productos, Asesor permanente a cada uno de los productos, Aplicación de buenas practicas de manufactura, Buena presentación. Aprovechamiento de cada una de las materias primas que se producen en esta región	La relación con el cliente debe ser mutual, eficiente y oportuna donde se busque dar siempre a personalizada con cada uno de los productos que en la unidad se producen, entonces siempre en el lugar de cada uno de los clientes que nos visitan, le que nos permitirá dar solución a cada una de sus necesidades	Nuestro segmento de clientes está representado por hombres y mujeres del municipio, restaurantes y organismo de comidas rápidas, turistas que visitan la región y buscan nuevas alternativas en nuestra gastronomía. Clientes interesados en degustar productos elaborados artesanalmente con insumos de alta calidad y materias primas de la región, atención personalizada, eficiente y oportuna, buenos precios.
	"Recursos Clave"		**"Canales, Distribución y Comunicación"**	
	Recursos humanos: Aprendices capacitados en esta actividad económica. Conocimientos básicos en contabilidad, mercadeo, etc. **Recursos Físicos:** Instalaciones y espacios adecuados para el normal desarrollo de la actividad. maquinaria y equipo necesario para tal fin. **Recursos Tecnológicos:** Aplicación de las nuevas tecnologías que permitan eficiencia en cada uno de los procesos. Creación de página web, redes sociales, etc. **Recursos Financieros:** Recursos propios y capital semilla		Nuestros productos serán comercializados a través de redes sociales, uno a uno, local comercial que permita el acceso a cada uno de los productos que en la unidad se producen, Atención personalizada en domicilio. Principalmente negocios basados de valor en alianza estratégicas, participación en ferias, redes sociales.	

"Estructura de Costos"		"Fuentes de Ingresos"	
COSTOS FIJOS	$65.000		
Costos de Funcionamiento	$15.000	Ventas Totales	$1.400.000
Costos de Comercialización	$50.000		
COSTOS VARIABLES	$1.041.500		
Materia Prima	$1.751.500		
Mano de Obra Directa	$80.000		
INVERSION ACTIVOS FIJOS	$4.040.000		
Maquinaria y Equipo	$1.500.000		
Muebles y Enseres	$2.200.000		
Obras Físicas y Adecuaciones locativas	$1.000.000		

ESTRUCTURA DE SEGUIMIENTO_ MODELO CANVAS_ CHITA_FICHA: 2592790



CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X relativo a diligenció el Modelo de Negociar Canvas de la Unidad Productiva

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Diseñado por: HECTOR ALFONSO SANDOVAL ACERO

"Asociaciones Clave [Red de Partners]"

proveedores de materias SENA; para procesos de fortalecimiento, desarrollo de productos y capacitaciones administración municipal, gobernación; para acordar el banco de proyectos y acordar a posibles programas de financiamiento, y participación en ruedas como marcas, ferias. la empresa privada: a través de entrega de materias, insumos o equipos

"Actividades Clave"

selección de materia prima, transformación de materia prima e insumos aplicando las BPM, diseño de identidad corporativa, innovación y desarrollo continuo de nuevos productos

"Propuesta de Valor"

ofrecer productos cárnicos de calidad cumpliendo con los estándares establecidos, brindado seguridad y sanidad en cada uno de sus productos ya que son elaborados con insumos de alta calidad profesionales seleccionados, con para calidad de utilizan la que los hace únicos en el mercado, garantizando cada uno de sus productos.

"Relaciones con los Clientes"

Dependerá en gran medida de la oportunidad en la atención a sus necesidades ofreciéndole productos de manera eficiente en el lugar, la calidad y la hora en que sean requeridos ya que son la razón de ser de la UP.

"Segmentos de Mercado"

Nuestros productos están dirigido la población, personas naturales, de cualquier edad, que deseen consumir derivados cárnicos, restaurantes, negocios de comidas rápidas del municipio

"Recursos Clave"

RECURSOS HUMANOS: Personal calificado en el procesamiento de derivados cárnicos.
RECURSOS FISICOS: Instalaciones y/o espacios adecuados para cada uno de los procesos productivos, maquinaria y equipos. RECURSOS FINANCIEROS: Se aporta con recursos propios y capital semilla.
RECURSOS TECNOLOGICOS: Maquinaria y equipo adecuados para el normal desarrollo de los procesos productivos dando eficiencias a cada uno de los procesos productivos

"Canales, Distribución y Comunicación"

Nuestros productos serán comercializados por Cárnicos LA SAZON DE LA ABUELA de manera directa al Cliente final, de manera indirecta a supermercados, restaurantes de comidas rápidas del municipio, para dar a conocer el producto y promocionarlo se emplearán ordenanzas, folletos y tarjetas de presentación

"Estructura de Costos"

COSTOS FIJOS	$$$.$$$
Costos de Funcionamiento	$$$.$$$
Costos de Comercialización	$$$.$$$
COSTOS VARIABLES	$.$$$.$$$
Materia Prima	$.$$$.$$$
Mano de Obra Directa	$$$.$$$
INVERSION ACTIVOS FIJOS	$$.$$$.$$$
Maquinaria y Equipo	$$.$$$.$$$
Muebles y Enseres	$$$.$$$
Obras Físicas y Adecuaciones locativas	$.$$$.$$$

"Fuentes de Ingreso"

Ventas Totales	$.$$$.$$$

Relacion Emprendedores UP | Modelo Canvas | Información - Est Org - Admin.