SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

MODELO CANVAS

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Problema
Falta de uso del calzado en comunidades rurales, que se evidencian al momento en que estas personas vienen al casco urbano de la ciudad. Presentando problemas de salud a largo plazo, como hongos en los pies, afectaciones a los riñones y deformaciones óseas.</td>
<td>Solución
Manufactura e importación de calzado. Teniendo en cuenta los gustos y las necesidades de la comunidad. Proponiendo una solución que podría mejorar su calidad de vida.</td>
<td rowspan="2">Propuesta de Valor Única
Por cada compra de un par de zapatos: Una persona de la comunidad rural podría ser beneficiada con un para de zapatos especial que le ayude a afrontar sus necesidades diarias del campo. Fabricamos zapatos que le sirvan al campesino a sus arduas labores diarias mediante el uso de materiales flexibles y resistentes a las rocas y superficies de alta dificutad</td>
<td>Ventaja única.
La marca de zapato que se maneja es de excelente calidad, tenemos zapatos para todo tipo de necesidades, terrenos y problemas de salud. Estos zapatos además de estar hechos de materiales resistentes y flexibles para su larga durabilidad, y además protegen los riñones debido a que la energía producida en la fricción con el suelo, es retenida gracias al material con el cual se fabrica la suela.</td>
<td rowspan="2">Segmentos de Clientes
Calzado femenino y masculino para todas las tallas, en caso de no poseer el producto, se hará los pedidos necesarios.
Comunidades rurales que necesiten el calzado.</td>
</tr>
<tr>
<td>Métricas Claves
Numero de adquisición de calzado por cliente, teniendo en cuenta factores como la marca, la talla, el color, calidad, material, etc.</td>
<td>Canales
Futura tienda física y ventas virtuales por medio de la página de Instagram. Si alguien desea comprar un producto deberá escribir vía Instagram, o ir a la tienda física.</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Estructura de Costos
Costo de producción de calzado = $160.000
Sueldo del personal. Por comisión, en caso de que se necesite algún intermediario = $10.000 por zapato vendido.
Conexión a internet. = plan de datos ($12.000)
Importación producto. = Costos de envió e impuestos en aduana.
Arriendo local. = $250.000
Publicidad. = costo de tipografía, en promedio $30.000 por afiche.</td>
<td colspan="3">Flujos de Ingresos.
Recibimos en promedio $160.000 por un par de zapatos femenino y 190.000 en un par de zapatos masculino.
En el caso de los zapatos especializados para los campesinos, recibimos en promedio $210.000 por cada par de zapatos.
Tarjeta de crédito o débito.
Efectivo.
Consignaciones vía Nequi, Efecty y Daviplata.</td>
</tr>
</table>

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

Integrantes:
Liz Karime Regino.
Verónica Guerra Vergara.
Adriana Lucia Suarez Diaz.
Brina Benítez Hoyos.
Johann Ruiz Montalvo.
Oscar Hernán Riascos Ramos.
Jesús Manuel Lozano Lozano.
Juan Felipe Arango Pérez.