

<p>Problema</p> <p>La población de la zona sur del municipio de Cali, requiere un lugar en el cual se elaboren Productos con materia prima de la mejor calidad, bajo estrictas normas de asepsia, libres de condimentos artificiales, Servidos a la mesa recién preparado o entregados para llevar en empaques biodegradables que contribuyan en el cuidado del medio ambiente.</p> <p>Productos siempre frescos, preparados a solicitud del cliente en el momento cercano al consumo.</p>	<p>Solución</p> <p>Diseñar un portafolio interno de recetas estándar, utilizando para lograrlo un sistema definido, personal calificado y concertar proveedores fijos, que me permitan ofrecer a los clientes un producto con las mismas características siempre. Calidad, frescura y libre de productos químicos perjudiciales para la salud.</p> <p>Métricas clave</p> <ul style="list-style-type: none"> *Selección de personal *Certificación de BPM *Estandarizar recetas *Establecer proveedores. 	<p>Proposición de valor única</p> <p>Se ofrece un productos que tiene características especiales, conserva el sabor tradicional de las recetas de la abuela, se elaboran con materia prima de excelente calidad, con condimentos naturales, se elaboran a petición del cliente para ser entregados al momento de consumir para corroborar la frescura de estos, resaltar su , evitar contaminación y el cambio de consistencia y sabor. Adicional a lo anterior, promovemos la conservación y promoción de lo tradicional, autóctono, que define nuestra identidad. Tenemos en cuenta la conservación del medio ambiente y utilizamos solo empaques biodegradables. Los productos se elaboran bajo receta estándar, con el objetivo de conservar el sabor, calidad, y condiciones por lo tanto sus cualidades siempre prevalecen.</p> <p>Un producto fresco, elaborado con ingredientes y condimentos naturales, contribuye en el cuidado de la salud.</p>	<p>Ventaja especial</p> <ul style="list-style-type: none"> *Identificar cada día de la semana con un nombre que defina promociones del día. *Combos semanales *Promociones por fidelización y referidos. <p>Canales</p> <p>Directo: Expendio a la mesa del plato preparado</p> <p>Entrega del producto en el local de atención por solicitud del cliente (eventos)</p>	<p>Segmentos de clientes</p> <p>Hombres y mujeres a partir de los 15 años de la zona sur del municipio de Cali con ingresos entre 1 y 2 SMLV pertenecientes a los</p> <p>(Early adopters)</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Costo variable elaboración de los productos gastronómicos:</p> <p>Aborrajados</p> <p>Pastel de yuca</p> <p>Bolitas de carne</p> <p>Costos fijos relacionados con la parte administrativa</p> <p>Costos de comercialización y mezcla de marketing</p>		<p>Flujos de ingresos</p> <p>Ingresos por venta de los productos gastronómicos</p> <p>Ingresos por venta de:</p> <p>Aborrajados</p> <p>Pastel de yuca</p> <p>Bolitas de carne</p> <p>Valoración A</p>		