



PROYECTO PRODUCTIVO

Actividades de apropiación del conocimiento (Evaluación)

Actividad No. 7. HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN PROYECTO PRODUCTIVO

Desarrollar competencias para analizar de manera visual el modelo de negocio del proyecto productivo y sustentarlo al comité evaluador en lo que dura un viaje en un ascensor.

DESARROLLO DE ACTIVIDAD:
a. Lean Canvas:
<p>Una vez culminado el desarrollo de las 6 actividades del proyecto productivo, se deberá plasmar la información en el lean canvas, así:</p> <ul style="list-style-type: none">• Clientes objetivo: 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 estratos económicos 2 y 3 y Entidades públicas y privadas del municipio de Cali• Problemas que tiene el cliente y que nuestro producto puede solucionar Productos elaborados con materia prima de la mejor calidad. Elaborados bajo estrictas normas de asepsia. Servidos a la mesa o en empaques biodegradables que contribuyen en el cuidado del medio ambiente. Productos siempre frescos, preparados a solicitud del cliente en el momento cercano al consumo.• Proposición de valor única (PUV) donde se indica lo que ofrecemos para solucionar estos problemas Son elaborados bajo receta estándar, por lo tanto sus cualidades siempre se conservan. Por ser elaborados y servidos cuando están a punto de ser consumidos, evitan el riesgo de posibles problemas de salud por contaminación o descomposición de los alimentos.• Listar las tres características principales que solucionarán el problema 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, fresca y libre de productos químicos perjudiciales para la salud.• Canales que darán a conocer nuestro proyecto



Directo: Expendio a la mesa del plato preparado

Entrega del producto en el local de atención por solicitud del cliente (eventos)

- **Ingresos** de nuestros productos o servicios
Ingresos por venta de los productos gastronómicos
Ingresos por venta de:

Aborrajados
Pastel de yuca
Bolitas de carne
- **Costos** en lo que se incurre nuestro proceso o servicio
Costo variable elaboración de los productos gastronómicos:
Aborrajados
Pastel de yuca
Bolitas de carne
Costos fijos relacionados con la parte administrativa
Costos de comercialización y mezcla de marketing
- **Métricas clave** que nos indiquen si estamos desarrollando correctamente nuestro modelo de negocio
*Selección de personal *Certificación de BPM *Estandarizar recetas
*Establecer proveedores.
- **Competencia**

b. Sustentación Pitch del proyecto:

Se deberá preparar una sustentación concreta y precisa, con una duración no mayor a 5 minutos (duración de un viaje en un ascensor), donde se explique básicamente:

1. Define tu proyecto:

Quién es tu público. ¿Quién va a utilizar tu producto?

: 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 estratos económicos 2 y 3 y Entidades públicas y privadas del municipio de Cali

Qué problema tiene. ¿Qué problema o necesidad latente vas a satisfacer?

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.

Productos siempre frescos, preparados a solicitud del cliente en el momento cercano al consumo.



2. Responde a las preguntas más comunes:

Quién eres y tu experiencia.

Soy una mujer colombiana, con asentadas raíces tradicionales en mis costumbres, que quiere promover una alimentación más sana, mediante el uso de condimentos naturales tradicionales, evitando el uso de conservantes químicos, conservando nuestras tradiciones gastronómicas.

¿De dónde vienes? Soy Caucana, desplazada pero amante de lo tradicional de mi país, especialmente la forma de preparar y presentar los alimentos y enamorada del sabor criollo de los hogares colombianos. ¿Por qué puedes llevar este proyecto al éxito? Porque es una iniciativa de conservación y transmisión de los sabores tradicionales que nos identifica y diferencia del resto del mundo. Nuestros sabores y recetas tradicionales han conquistado paladares de recordados personajes de todos los campos que nos han generado reconocimiento e incluso el comienzo de turismo a través del trueque de sabores.

Qué mercado hay. Inicialmente un mercado que requiere cambiar el consumo de productos con químicos y saturados de grasa y al manejo de conservación de estos. ¿Qué tan grande es el mercado al que te diriges? El mercado es pequeño, pero significativo.

3. Deja bien claro qué te diferencia de los demás y qué tiene de atractivo tu proyecto. La calidad, la frescura y el que los productos sean libres de condimentos químicos, además de prepararse momento antes de llevarse a la mesa.

¿Por qué van a invertir en ti y no en otro? Porque es un proyecto viable, que tiene repercusiones positivas en la conservación de nuestras tradiciones, parte del patrimonio cultural, pero sobre todo, la oportunidad de contribuir en evitar un desmejoramiento rápido o veloz de la salud, de las personas que están consumiendo productos saturados de grasa, químicos y mal manejo de conservación.

4. Explica tu modelo de negocio.

¿Cómo vas a ganar dinero? A través de un sistema directo de venta y divulgación vos a vos de aquellos que sin proponérselo o verlo de la forma que es, promocionaran el producto a través de la recomendación, después de probar un producto de excelente sabor, calidad, con altos estándares de asepsia y que contribuimos en la promoción y conservación de uno de los mas grande patrimonio culturales, los sabores tradicionales de mi Colombia.
¿Por qué va a ser un éxito?

Nombre Aprendiz: FARIDES MADRID CASTILLO

ID:55199306

Programa: TECNICO EN
COCINA

Ficha No.:
1598433

Calificación: A

Líder programa:

Instructor emprendimiento: Wilmer González Becerra

Fecha:13/11/2020