Problema

Poca oferta de estos productos en la ciudad.

La oferta actual de los productos son muy costos

Poca asesoría al momento de la compra

(Alternativas)

Solución

Crear una empresa que ofrezca los servicios de comidas con variedad en los platos Brindándole asesoría al momento de la compra

Métricas clave

-
- Cantidad de ventas de servicios .
- Efectividad de las estrategias de publicidad.

Proposición de valor única

Ofrecer todo tipo de servicios de comidas, de diferentes variedades en los platos, con la calidad requerida y cumpliendo con las normas exigidas en bioseguridad

Ofrecer asesorías al momento de la compra.

Oferta producto de excelente calidad y unos precios accesibles.

Ventaja especial

Compromiso del propietario en garantizar un excelente servicio y productos de la mejor calidad.

Canales

-
-
-
- Venta Directa.
- Redes sociales
- Volantes y publicidad radial
- Alianzas con empresas de transportes
-

Segmentos de clientes

Comunidad en General

Empresas de la ciudad de Riohacha.

(Early adopters)

Estructura de costes

Todos Los costos asociados al servicio:

- Ingredientes e Insumos
- Costos de mano de obra
- Transporte
-

Flujos de ingresos

- Ventas de los productos.
- 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.