

FICHA 2181013 POPAYAN, EMPRENDENDORES EN SANDALIAS ARTESANALES, EVIDENCIA DEL GRUPO, TALLER MODELO CANVAS

<p>1) Segmento Mercado</p> <p>¿Vestirán clientes? Son un grupo de damas y caballeros que necesitan comprar zapatos para sus esposas.</p>	<p>2) Propuesta de Valor.</p> <p>¿Que ofrece yo? Una serie de calzados que se acomodan a sus necesidades y gustos para que se sientan cómodos.</p>	<p>3) Como se va a contactar al cliente</p> <p>1) el cliente se puede contactar por medio de sus amigos o familiares. 2) Amigos o familiares. 3) Vecinos.</p>	<p>4) Como vamos a vender.</p> <p>1) Por Saludo 2) Saber sus necesidades gustos y preferencias.</p>	<p>5) Fuente de Ingreso</p> <p>1) por los zapatos. 2) pagos de su sueldo. 3) por poder seguir su negocio.</p>
<p>6) Recursos que necesito.</p> <p>7) Canal de distribución.</p> <p>- Mercadería. - Materia prima. - Mano de obra. - Publicidad.</p>	<p>8) Lo que se va a vender.</p> <p>9) ¿Cual es el beneficio al cliente por medio de la publicidad?</p> <p>10) ¿Cual es el beneficio al cliente por medio de la publicidad?</p>	<p>11) ¿Cual es el beneficio al cliente por medio de la publicidad?</p> <p>12) ¿Cual es el beneficio al cliente por medio de la publicidad?</p>	<p>13) ¿Cual es el beneficio al cliente por medio de la publicidad?</p> <p>14) ¿Cual es el beneficio al cliente por medio de la publicidad?</p>	<p>15) ¿Cual es el beneficio al cliente por medio de la publicidad?</p> <p>16) ¿Cual es el beneficio al cliente por medio de la publicidad?</p>