DISEÑADA POR: Michael Esteban Rodriguez Escobar

NIK BARF

ALIANZAS CLAVE 8

- Vendedores de MP
- Pet shops
- Veterinarios
- Clientes Estrategicos

ACTIVIDADES CLAVE 7

- Dias Programados de Produccion
- Horarios de carga flexible
- Produccion eficiente

RECURSOS CLAVE 6

- Personal capacitado
- Ingredientes de calidad
- Excelente Ambiente lab

PROPUESTA DE VALOR 2

- Dieta unica
- Alimentacion Personalizada
- Alimentos y Materia Prima Fresca
- 100% natural

RELACIÓN CON CLIENTES 4

- Comunicacion Transparente
- Constante interaccion
- Brindar confianza

CANALES 3

- Voz a Voz
- Wap
- Instagram
- Facebook
- Folletos
- Perifoneo

SEGMENTO DE MERCADO 1

- Personas interesadas en la nutricion de sus mascotas
- Persona que le gusta lo natural
- Personas Preocupadas por su mascota

ESTRUCTURA DE COSTOS 9

- Costos fijos: Salarios, alquiler, Acciones
- Costos variables: insumos, transporte cadena de frio

FUENTES DE INGRESOS 5

- Barf general
- Barf Especial todo
- Barf medicado

* Asesoria sobre la nutricion