Anexo2. Plan de negocio

<table>
<tr><td colspan="5">SONIA AMANDA CLAVIJO – TAMALES CASEROS</td></tr>
<tr>
<td>Bloque 8: Alianzas clave.

• Proveedores de carne
• Proveedores de verduras
• Servicios de domicilio.</td>
<td>Bloque 7: Actividades Clave.

Compra de insumos.
Preparación de alimentos
Control de calidad
Empaque y entrega
Atención al cliente.

Bloque 6. Recursos claves:

Recetas tradicionales.
Cocina y utensilios.
Ingredientes de calidad.</td>
<td>Bloque 2. Propuesta de Valor.

Comida casera tradicional con sabor autentico.

Ingredientes frescos y de calidad.

Preparaciones hechas con amor y recetas familiares.</td>
<td>Bloque 4 relaciones con clientes.

Atención personalizada

Seguimiento a pedidos.

Comunicación directa por WhatsApp.

Bloque 3 canales.
WhatsApp.</td>
<td>Bloque 1 Cliente.

Familias que buscan comida casera.

Trabajadores que desean almuerzos tradicionales.

Clientes que valoran la comida típica colombiana.</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="2">Bloque 9 Costos.

Servicios públicos y arriendo
Materia prima
Empaques
Transporte domicilio</td>
<td colspan="3">Bloque 5 Fuente de ingresos.

Venta de Tamales
Venta de Sancochos
Venta de chuletas.
Combos familiares.
Pedidos para eventos y reuniones.</td>
</tr>
</table>