

**“SERVICIO DE UN PUNTO DE VENTA DE  
CALZADOS EXCLUSIVOS DE TIENDAS  
MANTARO PARA TODA LA FAMILIA EN LA  
REGIÓN JUNÍN”**

**AULA: AC1411**



## DATOS DE LOS INTEGRANTES DE EQUIPO

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	CARRERA
01	ANAYA LOPEZ YENIFER LESLIE	AMINISTRACION Y FINANZAS
02	MARTINEZ MEZA STEVE	ADMINISTRACIÓN Y MARKETING
03	POMA LOPEZ CATALINA JASSIRA	ECONOMIA



## DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Nuestra empresa que busca implementar el horizonte del negocio a través de un punto de venta de calzados exclusivos de la marca Mantaro, dirigida a todos los miembros de la familia o grupos sociales que estén interesados en adquirir sus productos. A diferencia de otras tiendas, la nuestra brindará con un amplio lugar de esparcimiento en el que nuestros clientes podrán interactuar con su familia o con las personas que recurran (sala de espera).





## CARACTERÍSTICAS CREATIVAS E INNOVADORAS DEL PRODUCTO

- **Sustituir:** A las tiendas que se dedican al mismo rubro con un punto de venta propio de la empresa Mantaro, que brindara confort en los ambientes y la posibilidad de ampliar espacios de una manera sencilla y útil para los clientes.
- **Combinar:** una mezcla de modelos de nuestros zapatos mediante un software donde el cliente puede diseñar su calzado.
- **Adaptar:** En la sala de espera un olor a cuero mientras los clientes realizan su compra



# MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS

<p><b>2. PROBLEMA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseños clásicos.</li> <li>- Colores muy comunes</li> <li>- Calzados poco modernos</li> <li>- Ausencia de un punto de venta</li> <li>- Modelos desfasados de atención al cliente</li> </ul>	<p><b>4. SOLUCIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formas mas altas.</li> <li>- Colores de moda.</li> <li>- Diseños de ultima tendencia</li> <li>- Punto de venta propio</li> <li>- Atención personalizada</li> </ul>	<p><b>3. PROPUESTA DE VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comodidad</li> <li>- Moda</li> <li>- Facilidad de compra</li> <li>- Variedad de diseños</li> <li>- Atención exclusiva</li> <li>- Un servicio diferente</li> </ul>	<p><b>9. VENTAJA COMPETITIVA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marca</li> <li>- Patente del diseño</li> <li>- Proceso productivo</li> </ul>	<p><b>1. SEGMENTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Para personas de 18 a 50 años de edad. Tanto para varones y mujeres de la provincia de Huancayo.</li> </ul>
<p><b>8. RECURSOS CLAVES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capital de trabajo</li> <li>- Personal Capacitado</li> <li>- Local Propio</li> <li>- Calzados en diversos modelos</li> <li>- Socios estratégicos</li> </ul>		<p><b>5. CANALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Medios de comunicación</li> <li>- Redes Sociales</li> <li>- Tienda comercial propia</li> <li>- Fabrica de la empresa</li> </ul>		
<p><b>7. COSTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler de un local para la venta ( Aprox. 3500)</li> <li>- Vitrinas y mostradores (Aprox. 8000)</li> <li>- Acondicionamiento del local (Aprox. 5000)</li> <li>- Banners y Publicidad (Aprox. 4000)</li> <li>- Permisos y Documentación ( Aprox. 2000)</li> <li>- Capacitación de personal (Aprox. 1000)</li> </ul>			<p><b>6. INGRESOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversión propia de la empresa: Capital</li> <li>- Venta directa de calzados</li> <li>- Aportes de nuevos socios y/o alianzas estratégicas.</li> </ul>	



## “SERVICIO DE UN PUNTO DE VENTA DE CALZADOS EXCLUSIVOS DE TIENDAS MANTARO PARA TODA LA FAMILIA EN LA REGIÓN JUNÍN”



**ucontinental**.edu.pe