

# *Sazonador Kión en Polvo*

**AULA: AC 1452**



## DATOS DE LOS INTEGRANTES DE EQUIPO

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	CARRERA
01	Matos Orellana Andrea	Administración y Negocios
02	Ponce Huamantínco Jhuvitza	Administración y Negocios
03	Quispe Ponce Diego	Contabilidad



## DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

- Este producto Sazonador Kion en Polvo, es el resultado de un grupo de estudiantes de la Universidad Continental – Sede Huancayo; la necesidad de la empresa Sazón Lopesa de obtener un producto innovador hecho especialmente para las ama de casa brindándoles una nueva facilidad y ahorro tiempo en cocinar con Kion en Polvo, en Huancayo.
- Este grupo de estudiantes propone realizar un producto en base a Kion con un empaque de cierre hermético para la practicidad de las amas de casa en Huancayo teniendo como fortaleza el conocimiento de fabricación de este Sazonador Kion en Polvo.





## CARACTERÍSTICAS CREATIVAS E INNOVADORAS DEL PRODUCTO

- Sustituir: Las Amas de casa requieren disminuir el tiempo en a cocina , por lo cual le presentamos el Kion en Polvo para facilitar la preparación de las comidas y la disminución de tiempo de la misma.
- Combinar: El tiempo de cocción de un Kion se da entre 15 a 20 min, nuestro grupo plantea la combinación del Kion con un proceso industrial de transformación a polvo.
- Reordenar e Invertir: Se propone la segmentación de clientes en nivel de consumo, como también se podría segmentar las ventas de nuestro productos por empresas de comida Orientales ya que el Kion es parte esencial de la comida Oriental.



# MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS

<b>2. PROBLEMA</b>  *Problema Principal  - En la Región no existe un producto similar al nuestro.  *Problema Secundario  - Facilidad y Tiempo	<b>4. SOLUCIÓN</b>  * Solución Problema Principal - Se presenta al mercado el producto "Kion en Polvo". * Solución Problema Secundario - Producto procesado para ser vertidos en las comidas.  <b>8. MÉTRICAS CLAVES</b>  * Medible - Se mide en Gramos(gr) y Kilogramos (Kg).	<b>3. PROPUESTA DE VALOR</b>  * Eficiencia - Producto bien Elaborado.  * Confiable - Buena Calidad.	<b>9. VENTAJA COMPETITIVA</b>  * Cierre Hermético. * Precios accesibles al mercado. * Receta al reverso del empaque.  <b>5. CANALES</b>  * Publicidad - TV, Internet, Revistas. * Distribución - Bodegas Clásicas.	<b>1. SEGMENTO</b>  *Amas de casa
<b>7. COSTOS</b>  *Insumo - 4UND = 1 kion = S/. 1.00 - Molino - Deshidratadora		<b>6. INGRESOS</b>  * Contado * Crédito * Para aumentar los ingresos a la Empresa.		



# Sazonador Kion en Polvo



**ucontinental.edu.pe**