

# LES'T CLEAN

## Integrantes:

- TAPIA SOLIS, ERIK  
Economía , 2012108855
- GUERRA BLAS, Ángel  
Administración y Negocios  
Internacionales, 2014125661
- MIRANDA CRISTOBAL, Jorge  
Andrés  
Administración y Finanzas,  
2012131907
- TINCO JUPANQUI JUAN  
Administración y Negocios  
2012212220

# Servicio de Limpieza Let's Clean

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
<p>-Como proveedores principales: Plaza Vea y Metro ya que cuentan con un manejo de confiabilidad altos de procedencia de sus productos, como escobas, aspiradoras, franelas y mopas.</p> <p>-Proveedores de maquinarias de limpieza como Marfase S.A.C., Nilfisk y Branfisa S.A , proveerán a la empresa máquinas de limpieza como aspiradoras, lustradoras, artículos de limpieza, accesorios y materiales de gran capacidad.</p> <p>-Trabajadores con experiencia y capacidad en las actividades de limpieza desde el inicio hasta el final de la actividad.</p> <p>-Agencias de empleo y publicidad para allegar nuestros servicios a nuestros clientes potenciales.</p>	<p>-Diseño de actividades a realizar en el proceso de limpieza</p> <p>-Evaluación de efectividad y de tiempo de ejecución del servicio.</p> <p>-Promoción</p> <p>-Expansión de las redes de agencia y publicidad de la empresa.</p>	<p>-La empresa se diferenciaría por brindar servicios especializados de limpieza a hogares.</p> <p>- Un factor clave de diferenciación será cubrir con las expectativas del cliente en el menor tiempo y con el mejor trabajo realizado, y si esto no fuera así, los servicios serán completamente gratis por el incumplimiento de lo establecido.</p>	<p>-Los principales medios de comunicación hacia nuestros clientes será a través de medios de comunicación masiva, telefónica, radio, pagina web y paneles publicitarios.</p> <p>-Las agencias de empleo manejan una amplia red de contacto laboral, y la empresa se servirá para contactar clientes recurrentes a estos servicios, y será de gran ayuda por el gran abarcamiento que tiene.</p>	<p>-Hogares, de clase socioeconómica A y B que representan el 10.5 % del total de hogares a nivel nacional.</p> <p>-Sector enfocado principalmente a familias con carencia de tiempo para realizar labores de limpieza en el hogar.</p> <p>-Enfocada a personas que no están al alcance de instrumentos de limpieza que hacen de la limpieza del hogar, una labor eficiente y en el menor tiempo posible.</p>
	<p><b>RECURSOS CLAVE</b></p>		<p><b>CANALES</b></p>	
	<p>-Instrumentos y máquinas de limpieza recién de óptimas condiciones</p> <p>-Redes de Contacto con agencias de empleo.</p> <p>-Gente con capacidad y experiencia en limpieza y cuidado de sus bienes.</p>		<p>-Servicios a domicilio a través de previo contacto con los clientes a atender.</p> <p>- Vía telefónica, para la adquisición de servicios, para dar a conocer nuestros servicios, y para satisfacer cualquier duda que tenga el cliente respecto al servicio</p> <p>-Canales online a través de agencias de empleo que nos contacten a los clientes que necesiten del servicio de limpieza.</p>	

## ESTRUCTURA DE COSTOS

## FUENTES DE INGRESO

Servicios	Costos		
	3 ambientes	5 ambientes	7 ambientes
Servicio Estándar	10 s/.	20 s/.	30 s/.
Servicio Premium	15 s/.	25 s/.	30 s/.
Servicio Platinum	20 s/.	30 s/.	36 s/.

Servicios	PRECIOS		
	3 ambientes	5 ambientes	7 ambientes
Servicio Estándar	20 s/.	30 s/.	39 s/.
Servicio Premium	30 s/.	40 s/.	48 s/.
Servicio Platinum	38 s/.	48 s/.	55 s/.