



UNIVERSIDAD  
CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE

CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



**Kiwimush**  
Pecados de Chocolate

# KIWIMUSH

## INTEGRANTES:

- CORDOVA PEREZ JHOHANNA ESTEFANÍA
- VALERO MOLINA DANIELA NANCY
- VIVANCO GRANADOS GISELA NANDI
- ZANABRIA PORRAS ANGELA GIMENA

SECCION: AC1103




UNIVERSIDAD  
CONTINENTAL

# Descripción de la idea de negocio

“Kiwimush”, es una empresa dedicada a la producción y comercialización de chocolates caracterizadas por sus diseños creativos, con presentaciones exclusivas para jóvenes y adultos, brindamos chocolates bañados de kiwicha con cuatro diversas presentaciones de maní, almendras, pecanas y pasas que si bien es cierto tienen un alto valor nutricional además de que brindamos un producto netamente andino que orgullece toda nuestra diversidad peruana.

# Modelo de negocios Canvas del plan de iniciativa empresarial

|  |   |   |  |  |
|--|---|---|--|--|
| <p><b>ALIADOS CLAVE</b><br/>PROVEEDORES<br/>VITAMACH EIRL, Brinda cereales andinos con alto valor nutricional y calidad.</p> <p>FRUTAS<br/>ESPECIALES TOÑO<br/>TOÑITO: brinda pasas, pecanas y almendras.</p> <p>COMANFER EIRL: brinda chocolate bitter y blanco</p> | <p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b><br/>Garantizar la calidad de los insumos para la elaboración de nuestros productos.<br/>Desarrollar la creatividad e innovación de nuestros productos.<br/>Brindar una atención personalizada a nuestros clientes de acuerdo a las necesidades y requerimientos que desee.<br/>Satisfacer a todos los clientes con diversos gustos y preferencias que cumplan sus expectativas.</p> | <p><b>PROPUESTA DE VALOR</b><br/><b>DIFERENCIACION:</b> Chocolates bañados en kiwicha con relleno de maní, pecanas, almendras y pasas, agradables y nutritivos elaborados con los más altos estándares de calidad para satisfacer a nuestros clientes.<br/><b>SERVICIO:</b> Servicio personalizado de manera que los clientes compartan sus gustos, requerimientos y deseos. Se recibirán pedidos por vía telefónica o por redes sociales<br/><b>Mixtura de sabores:</b> en 4 presentaciones.<br/><b>Diseño de presentaciones:</b> de acuerdo al gusto del cliente.</p> | <p><b>RELACIONES</b><br/><b>ADQUIRIR CLIENTES:</b><br/>Redes sociales</p> <p><b>RETENER CLIENTES:</b><br/><i>Realizaremos promociones por fechas especiales</i></p> <p><b>AUMENTAR VENTAS:</b><br/>Trataremos de fidelizar a todos nuestros clientes</p> | <p><b>CLIENTE</b><br/>Nuestros clientes son jóvenes y adultos de 18 a 45 años del NSE B,C, D de la provincia de Huancayo, distritos de Huancayo, Tambo y Chilca que deseen comprar chocolate para su consumo personal o momentos especiales.</p> |
| <p><b>ACTIVOS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La calidad de los insumos</li> <li>• La infraestructura</li> <li>• El equipo humano</li> </ul>  |   |   | <p><b>CANALES CLIENTE</b><br/><i>Venta directa al cliente final.</i><br/><i>Punto de venta.</i><br/><i>Distribución a comerciantes.</i></p>  |  |
| <p><b>ESTRUTURA DE COSTOS</b><br/>Costos de producción<br/>Costos de ventas<br/>Costos administrativos</p>   |   | <p><b>VIAS DE INGRESO</b><br/>Por unidades<br/>Por cajas de 6 unidades<br/>Por cajas de 12 unidades</p>   |  |  |

# Imagen del producto o servicio





[www.continental.edu.pe](http://www.continental.edu.pe)