



**COMERCIALIZACION
DE ALIMENTOS Y BEBIDAS
MEDIANTE EL USO DE MAQUINAS
EXPENDEDORAS
“FAST VENDING”**

DATOS DEL EQUIPO

- ✓ **BASHUALDO VERA ALBERTO LUIS**
Carrera Profesional: Ingeniería Civil
Código: 2010105865
Edad: 26 años
DNI: 45004086
Celular: 976770300

- ✓ **JOAQUIN VENTURA CARLOS**
Carrera Profesional: Ingeniería Civil
Código: 2011108610
Edad: 21 años
DNI: 47915595
Celular: 969952651

- ✓ **TOVAR AVELLANEDA KAREN VICTORIA**
Facultad: Ingeniería Industrial
Código: 2012206818
Edad: 19 años
DNI: 74217653
Celular: 943182237

COMPONENTES DE MODELO CANVAS	PROPUESTA DEL EQUIPO
 <p>SEGMENTOS DE CLIENTES</p>	<p>El grupo de clientes a los que va dirigido nuestro plan de negocio son todas las personas que concurren a espacios públicos abiertos o cerrados cuyo rango de edad este desde los 18 años en adelante. No es necesario establecer el nivel adquisitivo de nuestros clientes potenciales debido a que los productos que ofertamos son baratos.</p>
 <p>PROPUESTA DE VALOR</p>	<p>La principal propuesta en valor que proponemos es la de innovar el servicio de <u>Vending</u> a través de la implementación de packs de productos y la inclusión de nuevas infusiones con hierbas naturales.</p>
 <p>CANALES DE DISTRIBUCION</p>	<p>El canal de distribución por medio del cual presentaremos nuestro servicio es a través de máquinas expendedoras que serán ubicadas estratégicamente en lugares donde exista mayor afluencia de personas. Se entiende que nuestro servicio de <u>Vending</u> es directamente con el cliente.</p>
 <p>RELACIONES CON LOS CLIENTES</p>	<p>Para este punto la propuesta es la de fidelizar a nuestros clientes mediante la afiliación a una tarjeta de compra la cual contara con descuentos exclusivos quienes la obtengan. Asimismo, se recompensara con packs gratuitos a quienes mejoren su consumo mensualmente.</p>

	<p>RECURSOS CLAVES</p>	<p>Los principales recursos o activos con los que cuenta nuestra empresa son las máquinas expendedoras, la publicidad a través de volantes y redes sociales que permite que nuestros clientes estén pendientes de nuestras promociones y descuentos.</p>
	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p>	<p>La fabricación de esencias en polvo de hierbas naturales como: <u>Inkamuña</u>, Valeriana, Cedrón, entre otros. Asimismo, la correcta conformación nutricional de packs alimenticios que no excedan un estimado de precio.</p>
	<p>ALIANZAS CLAVES</p>	<p>En este criterio el grupo considera que es muy importante formar alianzas con un proveedor de <u>snacks</u> y bebidas debido a que son los principales productos que ofrecemos. Asimismo, es necesario formar una alianza con la empresa encargada de mantenimiento y puesta a punto de las máquinas expendedoras debido a que son nuestra principal forma de venta.</p>
	<p>COSTOS E INVERSION</p>	<p>Los principales costos se dan a nivel de costos de compra de productos, logística y mantenimiento de maquinarias y la fabricación de esencias para bebidas calientes</p>