



2do Showroom Virtual de Emprendimiento: Prototipos, **Modelos**, Proyectos, Planes y Prácticas empresariales 2020-20

¡ALTOQUE!

Categoría: **MODELOS**

Institución: **UNIVERSIDAD CONTINENTAL**

Facultad:

Curso: **INCUBACIÓN EMPRESARIAL**



AL TOQUE

Donde la comida habla con el paladar





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	BENDEZU CRISPIN, Edson	48071795	Ingeniería Civil	Huancayo
2	CLIMACO SAMANIEGO, Patricia	71232403	Contabilidad	Huancayo
3	CORREA TORRES, José	73033253	Ingeniería Eléctrica	Huancayo
4	DAVIRAN CHAVEZ, Jhohan	74972476	Ingeniería Industrial	Huancayo
5	INGA JAIME, Joseph	71945758	Ingeniería Civil	Huancayo
6	SIERRA CANGALAYA, Brayan	70086907	Ingeniería Civil	Huancayo
Asesor:				



Identificación del problema

En la actualidad, nuestra sociedad está viviendo una pandemia la cual restringe el libre comercio que existe en el mundo. Esta pandemia generó muchas pérdidas a los empresarios y los restaurantes de toda índole no iban a ser la excepción, después que el gobierno diera el permiso para que estos vuelvan a comercializar su producto (Delivery), se evidenció que ninguna empresa ofrece una comida saludable al cliente, es por ello que se tuvo la iniciativa de iniciar un negocio orientado a cómo satisfacer las necesidades de clientes que desean consumir una comida saludable.



Características creativas e innovadoras

La presente idea de negocio tiene como finalidad brindar un servicio de comida, menú, utilizando el medio de Delivery para entregar el producto. A parte de ello, se creará una app móvil con el fin de ayudar al cliente a observar las características de cada producto.

Teniendo en cuenta la descripción de esta idea de negocio podemos llegar a la conclusión de que se encuentra en el **Sector Terciario**.



PROBLEMA

2

- En el sector donde se ubica nuestro proyecto hay pocos restaurantes que ofrecen comida Delivery's
- Por la pandemia que está suscitando el país entero, los precios en comidas Delivery's fueron en aumento.
- La alza de los precios en el sector de comidas ocasionó las bajas en las ventas de los restaurantes y algunos llegaron a cerrar su local comercial.

SOLUCIÓN

4

Seremos una empresa que promueva la comida saludable por lo cual estaremos asociados a empresas que nos puedan proveer insumos saludable como: nueces, semillas y frutos secos. También se asociaría con agencias que brindan servicios turísticos, generando así mayor ganancias en las ventas y popularidad en la aplicación móvil, también se asociaría con los diferentes medios de comunicación, generando más publicidad en todo el valle del mantaro.

RECURSOS CLAVE

8

- Capital de trabajo
- Terreno adecuado
- Higiene en los productos
- Personal capacitados
- Transporte
- Productos de calidad
- Servidores web

PROPUESTA DE VALOR

3

Servicio de delivery de platos peruanos, comida saludable y venta de insumos, fomentando una cultura sobre los beneficios de una comida saludable.

RELACIÓN CON CLIENTES

- Promociones especiales
- Fan Page
- Celebración cumpleaños y aniversarios.
- Sorteo semanal

5

CANALES

INTERNET: Redes sociales, canales publicitarios.

SEGMENTOS CLIENTES

1

Público en general (personas con un nivel adquisitivo medio bajo) personas con una dieta baja en calorías

COSTOS

Compra de insumos.
Mantenimiento de infraestructura.
Obligaciones tributarias.
Desarrollo de la parte virtual - web
pagos por publicidad



7

FUENTE DE INGRESOS

Venta de platos saludables.
pagos con tarjetas débito y/o crédito



6



Growth Center
Continental



Emprendimiento



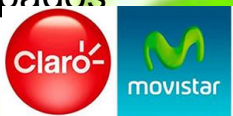
BUSINESS MODEL CANVAS



ALIADOS ESTRATÉGICOS

2

- Proveedores de insumos perecibles y no perecibles.
- sistema de pagos



ACTIVIDADES CLAVE

4

- Marketing, mercadería y comunicación.
- Gestión de compras
- Atención al cliente mediante un personal capacitado (Carta elaborada por un nutricionista).

3

¿Comemos rico y sano?

¡Al Toque!! construye una experiencia de deleite gastronómico preparados con los mejores ingredientes y las más exquisitas recetas, con el gusto único propio de los peruanos

“ convertir nuestros usuarios en clientes”

8

RECURSOS CLAVE

- Capital de trabajo
- Higiene en los productos
- Personal capacitado
- Productos de calidad
- Transporte
- Servidores web

RELACIÓN CON CLIENTES

CON

SEGMENTOS CON CLIENTES

CON

- Fan (Interacción inmediata)
- Brindar seguridad y comodidad
- Por recomendación
- Descuentos en fechas específicas

5

Paq 9

Nuestros clientes potenciales son personas conscientes de su alimentación las cuales llevas un estilo de vida saludable. Por otro lado se enfoca a las personas que tengan la necesidad de tener una alimentación saludable.

1

CANALES

INTERNET: Página web

Redes Sociales



ESTRUCTURA DE COSTOS

9

Compra de insumos.
Mantenimiento de infraestructura.
Obligaciones tributarias.
Pagos por publicidad



FUENTE DE INGRESOS

6

La estructura de ingresos, se debe principalmente a la venta de productos del "restaurante al toque".





Galería de imágenes del producto (solución del problema)





Emprendimiento

Growth Center - Emprendimiento
Av. San Carlos 1980 - Huancayo
Teléfono: 064 - 481430 Anexo 7720
Conti-emprende@continental.edu.pe

