



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

**Nombre del emprendimiento: Amazing box (Cajitas personalizadas)**

**Categoría: Modelo**

**Institución: Universidad**

**Continental**

**Facultad:**

**Curso: Incubación empresarial I**





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	Pacahuala Medina, Christian Heberth	72499052	Administración y negocios internacionales	Huancayo
2	Perez Llacza, Andrea Milagro	74081291	Ciencias y tecnologías de la comunicación	Huancayo
3	Pérez Nuevo, Carlos Leonid	70310372	Arquitectura	Huancayo
4	Pizarro Arroyo, Jhonatan Dallyn	72465620	Ingeniería civil	Huancayo
5	Poma Laureano, Joan David	73354788	Ingeniería civil	Huancayo

Asesor: Jovany Espinoza Yangali



## Identificación del problema

En ocasiones, debido al ritmo de la sociedad en la que vivimos, donde el estrés y las prisas cada vez gozan de una mayor presencia e influencia en nuestros estilos de vida y nuestra forma de educar, nos parece cada vez más difícil atender ciertas necesidades afectivas. Aún más con las fiestas venideras. Por tal motivo, muchas personas y **organizaciones** para no descuidar la parte emocional y demostrar el valor y cariño hacia otra persona, clientes o su personal, recurren a la búsqueda de presentes con un toque de su marca que pueda transmitir esos mensajes esenciales.



Características creativas e innovadoras

Se puede realizar cualquier forma de la caja respecto al gusto y preferencia del cliente

El precio por unidad es muy reducido. Al comprar por mayor es mucho más rentable

Calidad y durabilidad de producto.

Variedad de diseños

Diseño personalizados según el estilo de la empresa

Elaborado a base de material biodegradable



Lean Canvas

**Problema**

Imposibilidad de comparar precios por el mismo producto en un mismo lugar.

Necesidad de producir cajitas de mayor tamaño.

**Solución**

Elección entre variedades de ofertas.

Facil acceso a las necesidades de los usuarios por parte de los vendedores.

**Métricas claves**

Realización de pedidos  
Realización de ofertas  
Cantidad de personas registradas en nuestra base de datos

**Costos**

Costo fijo: Persona encargada del manejo diario de la pagina de facebook, telefono, direccion de email.

**Propuesta de valor**

Proporcionamos un producto emotivo, económico y eco-amigable con múltiples diseños mostrando afecto, el valor y cariño hacia otra persona, clientes o su personal

**Ventaja**

Posibilidad de hacer pedidos personalizados y recibir una variedad de ofertas acordes al pedido.

**Canales**

Venta directa  
Delivery  
Redes sociales  
Teléfono

**Fuentes de ingreso**

Venta de cajitas personalizadas

**Segmento de cliente**

Nuestros clientes principales son empresas y personas de 15 a más, detallistas con un nivel socioeconómico medio y alto.



Business Model Canvas

**Aliados estratégicos**

Tiendas que realicen ventas de productos para regalo.

**Actividades claves**

Dar a conocer la empresa  
Entregas efectivas

**Recursos claves**

Centro de elaboración  
Mobiliario y materiales adecuados

**Costos**

Publicidad  
Impuestos  
Servicios

**Propuesta de valor**

Precio  
Accesibilidad  
Diseño personalizado

**Relación con el cliente**

Trato amable con el cliente

**Canales**

Facebook/wpp  
Delivery

**Fuentes de ingreso**

Paypal  
Tarjeta de crédito y débito  
Yape

**Segmento de cliente**

Financieras  
Empresas  
Familias



Galería de imágenes del producto (solución del problema)





Growth Center - Emprendimiento  
Av. San Carlos 1980 - Huancayo  
Teléfono: 064 – 481430 Anexo 7720  
[Conti-emprende@continental.edu.pe](mailto:Conti-emprende@continental.edu.pe)

