



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

Nombre del emprendimiento:

Categoría: Modelos

Institución: Universidad Continental

Facultad: Ingeniería - Ciencias de la
empresa

Curso: Incubación Empresarial I





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	Cumpa Flores, Pablo Antonio	74074868	Ing. Civil	Huancayo
2	Jesús Pérez, Junior Maycoll	73465008	Ing. Civil	Huancayo
3	Manrique Dávila, Shila Melary	70299082	Administración y RR.HH	Huancayo
4	Pariona Aduato, Edward Raúl	70400267	Ing. Civil	Huancayo
5	Ramos Carlos, Glendy	78716840	Ing. Civil	Huancayo

Asesor: Angela Elizabeth Olivera Ponce



Identificación del problema

El cambio de vida, ha generado el cierre de algunos locales de comida, tras el temor de las personas al contagio o evitar con mayor frecuencia el contacto con otras personas, ha creado una puerta grande para el servicio de delivery, el gusto de sentirse seguro con la comida en casa, no ha tenido comparación alguna.

Evitar el contacto directo ya sea por el intercambio de moneda ha dado pase a la venta online, pero a todo esto debemos añadir que no están buscando simplemente sentirse seguros sino también disfrutar de una experiencia de entrega, de disfrutar la comida. Por ello las personas buscan sus platillo favoritos, los que rememoran esos momentos de campo, de familia, amigos y el compartir, muchos buscan conocer más de nuestras regiones, de nuestro Perú a través de su comida.

Por otro lado el tiempo y los espacios para poder prepararlos no son los más fáciles de obtener, es así como D'gusta nace, para ofrecer esa experiencia y satisfacer sus necesidades.



Características creativas e innovadoras

PLATOS DELICIOSOS Y PREPARADOS AL INSTANTE DELIVERY CUMPLIENDO CON LOS PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD.

- Entre semana (Lunes a Viernes)

Platos típicos

Cada día se brinda comida típica de una región por día.

- Fines de semana (Sábado y Domingo)

Platos típicos sin segmentar región.



Lean Canvas

<p>Problema</p> <p>Poca circulación de personas en restaurantes. Evitar la cercanía con personas desconocidas. Satisfacer la necesidad de consumo.</p>	<p>Solución</p> <p>Crear un sistema de preparación y entrega de comidas típicas con todos los equipos de bioseguridad implementados.</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Platos típicos a delivery con entrega rápida y atención personalizada (conocer el nombre y la ubicación de nuestro cliente, con una base de datos) calidad y un gran sabor garantizado; con ventas de comida por región entre semana.</p>	<p>Ventaja especial</p> <p>Años de conocimientos en la preparación del producto</p> <p>Buena reputación de aliados estratégicos</p>	<p>Segmento de cliente</p> <p>Demográfico: Huancayo y El Tambo Socioeconómico: A, B y C Con disposición de compra Edad: 20 a 49 años</p>
	<p>Métricas claves</p> <p>Emplatado y presentación del platillo</p> <p>Empaquetado del producto</p>		<p>Canales</p> <p>Facebook, Pagina web, Llamadas y WhatsApp.</p> <p>Con un servicio de Post venta</p>	
<p>Costos</p> <p>Inversión Inicial, Insumos y costos Fijos</p>			<p>Fuentes de ingreso</p> <p>Venta de platos típicos: S/10.00 y S/20.00</p>	



Business Model Canvas

<p>Aliados estratégicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proveedores y vehículos motorizados 	<p>Actividades claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cocinar con un sabor garantizado, atención personalizada, delivery 	<p>Propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Platos típicos a delivery con entrega rápida y atención personalizada (conocer el nombre y la ubicación de nuestro cliente, con una base de datos) calidad y un gran sabor garantizado; con ventas de comida por región entre semana. 	<p>Relación con el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por el cumpleaños de los clientes se entrega una torta u otro plato de la carta. Con la muestra del DNI. 	<p>Segmento de cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demográfico: Huancayo y El Tambo • Socioeconómico: A, B y C. Con disposición de compra • Edad: 20 a 49 años
<p>Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inversión Inicial, Insumos y costos Fijos 	<p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cocinero, Repartidores y administradores 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facebook, Pagina web, Llamadas y WhatsApp. <p>Con un servicio de Post venta</p>	
			<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta de platos típicos: S/10.00 y S/20.00 	



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

