



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

Nombre del emprendimiento: BioStore

Categoría: Modelo de negocio
Institución: Universidad Continental
Facultad: Ing. Civil
Curso: Incubacion Empresarial I





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	Cermeño Paitan Alvaro D.	70020607	Ing. Civil	Huancayo
2	Hualpa Zarate Yordan E	74412393	Ing. Civil	Huancayo
3	Portillo Contreras Luis E.	70752691	Ing. Civil	Huancayo
4	Rojas Paucarpura Wladimir	44357751	Ing. Civil	Huancayo
5	Tunque Ñahui Jordan L.	71083973	Ing. Civil	Huancayo
6	Villanueva Espinal Frank R.	73482180	Ing. Civil	Huancayo

Asesor: Olivera Ponce Angela Elizabeth



Identificación del problema

Antes de la pandemia esta variedad de productos eran pocos comerciables, ya que no tenían mucha demanda y mayormente eran usados en el sector salud y su uso público no era tan necesario.

Hoy en la actualidad debido a la pandemia el uso de algunos productos son obligatorios, la demanda y sus precios se han elevado considerablemente, viendo así una gran oportunidad de negocio con una variedad de productos de bioseguridad para todo el público en general, farmacias, etc.



Características creativas e innovadoras

- Venta en local y/o delivery de productos de bioseguridad personal.
- Descuentos en compras al por mayor.
- Calidad de protección y funcionamiento de los productos.
- Contar con permisos especiales y certificaciones de originalidad de los productos.
- Facilidades de pago, por medios digitales, (yape, transferencias, depósito), de manera que faciliten el proceso.
- Abastecimiento en tiempo y horario pactado previamente.
- Marcas de prestigio y servicio delivery.



Lean Canvas

<p>Problema</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Adquisición de productos solo en farmacias y bodegas. <input type="checkbox"/> Precios elevados de productos. <input type="checkbox"/> Productos de dudosa procedencia. 	<p>Solución</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Venta de productos certificados. <input type="checkbox"/> Rapidez en la entrega de productos. <input type="checkbox"/> Precios al alcance del cliente. 	<p>Propuesta de valor</p> <p>BioStore</p> <p>“El cuidado de tu salud en tus manos”</p>	<p>Ventaja especial</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ofertas en productos. <input type="checkbox"/> Descuentos en la adquisición de kits completos de bioseguridad. 	<p>Segmento de cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Público en general.
<p>Métricas claves</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Número de ventas por semana. 			<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Internet: Presencia en Facebook e Instagram. <input type="checkbox"/> Contacto de WhatsApp <input type="checkbox"/> Transporte directo. 	
<p>Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Subcontrato de productos y servicios de delivery. <input type="checkbox"/> Inversión inicial <input type="checkbox"/> Pago a socios 			<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Venta de productos de bioseguridad. 	



Business Model Canvas

<p>Aliados estratégicos</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Proveedores de productos: Proveedores de mascarillas, alcohol, jabón, gel de manos, máscara facial, pulsómetro, termómetros, etc.. <input type="checkbox"/> Proveedores de servicios: Implementos de salud (anti covid). Mensaje (Productos anti covid) Alianza estratégica con redes sociales. 	<p>Actividades claves</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Venta de productos anti covid. <input type="checkbox"/> Venta de kits anti covid. 	<p>Propuesta de valor</p> <p>Ofrecer la atención inmediata a la necesidad del cliente. Contamos con productos de calidad, durabilidad a precios cómodos. Te incentivamos al cuidado de tu salud y de tu familia por que te queremos y te queremos ver bien más adelante .</p>	<p>Relación con el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Programa de fidelización: Descuentos al comprar un kit completo de seguridad. <input type="checkbox"/> Generar base de datos(Números de celular) 	<p>Segmento de cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Público en general.
<p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Procesar pedidos <input type="checkbox"/> Fotografías de cada producto 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Internet: Presencia en Facebook e Instagram. <input type="checkbox"/> Contacto de WhatsApp. 		
<p>Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Subcontrato de productos y servicios de delivery. <input type="checkbox"/> Inversión inicial <input type="checkbox"/> Pago a socios 			<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Venta de productos de bioseguridad. 	



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

