Growth Center Continental

Emprendimiento

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

Nombre del emprendimiento: ONLINE BABY STORE

Categoría: Modelos
Institución: Universidad Continental
Curso: Incubación Empresarial II

Growth Center Continental

Emprendimiento

Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	Garcia Matamoros Mischell	47570212	Ing. Civil	Huancayo
2	Huamán Inga Lucio	74067945	CyTC	Huancayo
3	Mallma Flores Daniel	72572218	Ing. Civil	Huancayo
4	Ramirez Carpio Gabriela	72423579	Ing Industrial	Huancayo
5	Romero Herrera Gabriela	48900875	Administración	Huancayo
6	Vasquez Crespin Javier	72704150	Ing Mecánica	Huancayo

Asesor: Álvarez Huamán José Antonio

Identificación del problema

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud) los contagios se transmite principalmente a través del contacto entre personas y del contacto directo por las gotículas expulsadas al toser o estornudar por una persona infectada

La situaciòn de pandemia en la que actualmente nos encontramos ha traído distintas limitaciones tanto a los consumidores como a los negocios, en el cual un sector vulnerable son las madres de familia las cuales deben de abastecerse de productos básicos y esenciales para el cuidado de los bebés, pero justamente al salir a comprar estos productos corren el riesgo de contagiarse no solamente a ellas sino también a los bebés por lo cual hemos visto que existe una problemática el cual se debe de solucionar además de que actualmente existe el desabastecimiento de estos productos en el mercado.

Características creativas e innovadoras

- Nuestra página de facebook cuenta con chatbot y posts interactivos
- Talleres gratuitos para padres.
- Entrega de tarjetas motivacionales con el logo de la empresa después de casa venta (continuamente en cada venta, no solo por apertura)

Lean Canvas

Problema

Debido a la pandemia que azota al mundo entero muchas familias sienten temor a realizar las compras para sus bebés de manera presencial por el miedo al contagio

Solución

Venta de productos para bebés mediante una tienda virtual protegiendo del contagio a los padres de familia.

Métricas claves

- Productos para bebés de buena calidad y bajos precios.
- Plataforma de ventas.

Propuesta de valor

"ONLINE BABY STORE"
Venta de productos para bebés de calidad y a un precio económico pidelo desde la comodidad de tu casa, evitando exponer y contagiar tu salud y la de tus hijos.

Ventaja especial

La entrega del producto será por delivery y gratuito evitando así el contagio, además por apertura se tendrá diversas promociones

Canales

- Facebook
- Wassap
- Instagram

Segmento de cliente

- Padres de familia con hijos menores a 4 años, involucrados en el cuidado de su salud y prevención de contagios (Huancayo-Perú)

Costos

- Costes de adquisición de productos.
- Pago al personal de la empresa
- Coste de desarrollo y mantenimiento de las plataformas digitales.

Fuentes de ingreso

- Ventas de los diferentes productos que ofrecemos (Toallas, pañales, talcos y aceites)

Business Model Canvas

Aliados estratégicos

- Personal de publicidad, envìo y ventas.
- Empresas dedicadas a la venta de productos para bebés al por mayor.
- Personal de consultas en la plataforma digital.
- Emprendedores.

Actividades claves

- Atenciòn ùnica al cliente absolviendo sus dudas y dándoles un buen trato.
- Marketing para hacer conocido el negocio.
- Distribución del producto por delivery.

Recursos claves

- Productos para bebés de buena calidad y bajos precios.
- Plataforma de ventas.
- Personal, colaboradores.

Propuesta de valor

"ONLINE BABY STORE"
Venta de productos para bebés de calidad y a un precio económico pidelo desde la comodidad de tu casa, evitando exponer y contagiar tu salud y la de tus hijos.

Relación con el cliente

- Calidad de los productos.
- Buen trato al cliente e información oportuna y concisa.

Canales

- Facebook
- Wassap
- Instagram

Segmento de cliente

- Padres de familia con hijos menores a 4 años, involucrados en el cuidado de su salud y prevención de contagios (Huancayo-Perú)

Costos

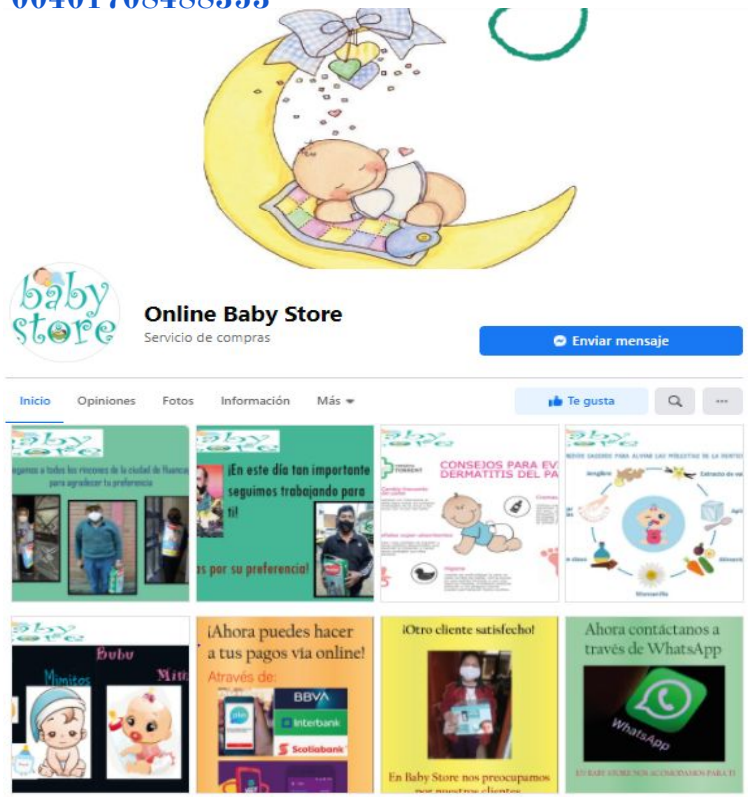
- Costes de adquisición de productos.
- Pago al personal de la empresa
- Coste de desarrollo y mantenimiento de las plataformas digitales.

Fuentes de ingreso

- Ventas de los diferentes productos que ofrecemos (Toallas, pañales, talcos y aceites)

Galería de imágenes del producto (solución del problema)

https://www.facebook.com/Online-Baby-Store-100401708488353



Galería de imágenes del producto (solución del problema)

Toallas Hùmedas

Talco y aceites

Pañales

Galería de imágenes del producto (solución del problema)

Emprendimiento

Emprendimiento

Emprendimiento

Emprendimiento

Emprendimiento

Emprendimiento

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

Emprendimiento

Emprendimiento

Emprendimiento

Emprendimiento

Emprendimiento