



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

Nombre del emprendimiento: Venta de mascarillas

Categoría: Modelos

Institución: Universidad

Continental

Facultad: Ingeniería

Curso: Incubación Empresarial I





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
01	Alcantara Gamboa Karely	71614058	Ingeniería Civil	HUANCAYO
02	Barzola Soto Frank Antony	71477338	Ingeniería Civil	HUANCAYO
03	Cruz Ochoa Alcides	74039673	Ingeniería Civil	HUANCAYO
04	Garay Juica Ricardo	76304534	Ingeniería Eléctrica	HUANCAYO
05	Lazo Flores Julio Daniel	72554563	Ingeniería Empresarial	HUANCAYO
06	Rodriguez Manuelo Jhoelver	47702108	Ingeniería de Sistemas e Informática	HUANCAYO
07	Ruiz Hurtado Lysbeth Mishel	71884577	Ingeniería de Sistemas e Informática	HUANCAYO

Asesor: Jose Antonio Alvarez Huaman



Identificación del problema

La falta de seguridad en la salud de las personas y el excesivo precio de las mascarillas a causa de la gran demanda como reportó el diario Gestión

Minsa reportó el incremento de Casos de Coronavirus en el Perú, esta situación generó que se incremente la demanda de mascarillas para evitar el contagio, por ello el alza de precio a una medida inapropiada.

La población cuenta con una alta desconfianza de salir a lugares como mercados, bodegas, tiendas donde puede conseguir las mascarillas, por miedo a ser infectados y a ser un riesgo para su familia.



Características creativas e innovadoras

El modelo de negocios tiene como generador de ingresos la venta de mascarillas por medio de las redes sociales (principalmente del uso de facebook), además de tener contar con la entrega a domicilio de nuestros clientes que compren las mascarillas, de esta forma reducirá su exposición al covid 19, ya que no saldrían de su casa para comprarlas. Además darles un sentimiento de seguridad al recibir su producto de parte del vendedor quien contará con sus implementos de bioseguridad.

- **Sustituir**

La compra tradicional por una de virtual
salir a las calles a comprar las mascarillas

- **Combinar**

la venta de mascarilla en páginas sociales con el delivery

- **Modificar**

La percepción de inseguridad al salir a comprar las mascarillas

- **Proponer Otros Usos**

No solo para la venta de mascarillas, sino también la venta de protectores faciales que serán nuestros segundo producto a ofrecer



Lean Canvas

<p>Problema solución La falta de seguridad en la salud de las personas</p> <p>Excesivo precio de las mascarillas a causa de la gran demanda</p>	<p>Solución Producto que protege la salud</p> <hr/> <p>Métricas claves Promociones por redes sociales Cantidad de productos vendidos al mes</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Comercialización de mascarillas entregadas a la puerta de la casa de los clientes</p>	<p>Ventaja especial Promociones del producto y envíos a sus domicilios de los clientes.</p> <hr/> <p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> ● WhatsApp ● Messenger ● Llamadas 	<p>Segmento de cliente Personas que quieren proteger su salud contra la situación actual que está pasando el País</p>
<p>Costos</p> <p>Compra de las mascarillas al por mayor Costo de movilidad</p>		<p>Fuentes de ingreso</p> <p>Ventas online</p>		



Business Model Canvas

<p>Aliados estratégicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proveedores de Mascarillas • Equipo de Ventas 	<p>Actividades claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promocionar las mascarillas por redes sociales. • Alta calidad en nuestros productos 	<p>Propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • comercialización de mascarillas vía redes sociales, que son entradas a la puerta de sus casas de forma rápida y segura (Delivery) 	<p>Relación con el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compra de las mascarillas. • Venta y reparto a domicilio. 	<p>Segmento de cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas que quiera protegerse contra la situación actual que esta pasando en Pais.
<p>Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compra al por mayor de mascarilla • 4 cajas de 50 Unidades = s/. 80.00 • Coste de Movilidad = s/. 35.00 	<p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • La cantidad de productos que venderemos a la semana. • La cantidad de productos que venderemos al mes 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facebook • WhatsApp • Instagram • Llamadas 	
		<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precio por mascarilla =s/ 1.00 • Cantidad de ventas de Mascarillas 197 u. 		



Galeria de imagenes





Emprendimiento

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

