



## 3er Showroom Virtual de Emprendimiento: Prototipos, Modelos de negocio, Proyectos de inversión, Planes de negocio y Liderazgo de inspiración 2021-10

### CRETALLES

Categoría: **Modelos de negocio**

Facultad: **Multi Facultad**

Carrera: **Multi Carrera**

Curso: **Incubación Empresarial I**





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	Palomino Quispe Astrid	77216291	Ing. Civil	Arequipa
2	Chavez Valdivia Alex	71946347	Ing. Civil	Arequipa
3	Ventura Mallqui Leonard	71831098	Ing. Civil	Huancayo
4	Altamirano Huerto Rosmery	77215439	Ing. Civil	Huancayo
5	Cerpa Cerpa Leandro	70517045	Administración	Arequipa

Asesor: OLIVERA PONCE, Angela Elizabeth



## Identificación del problema

Esta idea negocio nació a raíz de la pandemia ya que muchas personas solían visitar las tiendas físicas para poder comprar detalles o regalos para sus seres queridos y sorprender en fechas especiales o momentos especiales para las personas, pero estas tiendas se vieron obligadas a cerrar por la pandemia a lo cual se nació la idea de llevarle hasta la puerta de su casa, cumpliendo con los protocolos de bioseguridad.



### Características creativas e innovadoras

- Generar una plataforma E-commerce, con el uso de todas las redes sociales como Facebook, Instagram, Whatsapp, Tik tok y catálogos online.
- El servicio contará con Delivery
- Catálogo Virtual
- Tener una opción de calificación sobre la atención y mejora del servicio
- medios de pago como yape o depósitos



Lean Canvas

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTOS DE CLIENTE
<p>La enfermedad del COVID 19 ha hecho que el país se pasará por una crisis afectado a muchos negocios, haciendo que todos estos cierren sus tiendas físicas y llevándolos a la quiebra.</p>	<p>Con los múltiples productos que contamos abrimos paso, así mismo ir innovando con los detalles que podamos presentar además cumpliendo con las medidas de seguridad y delivery.</p>	<p>Diseños acogedores e innovadores. Modelos acorde a la moda Productos hechos en Perú de alta calidad. Personalización del producto al gusto del cliente</p>	<p>Promociones Comunicación efectiva Empaque y la presentación del producto que sea atractivo</p>	<p>Geográfico: provincia de Arequipa, distrito de miraflores Demográfico: Personas de 15 a 35 años de edad aprox</p>
	<p><b>MÉTRICAS CLAVE</b></p>		<p><b>CANALES</b></p>	
	<p>Número de Clientes Personal Visita a la página</p>		<p>Página Web Redes Sociales (Facebook, Whatsapp, Instagram.)</p>	
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTO</b></p>			<p><b>FLUJO DE INGRESOS</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Marketing online</li> <li>Distribución del producto</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>Venta de detalles personalizados para todo tipo de ocasión</li> <li>Pago con tarjeta o efectivo o transferencia</li> </ul>	



Business Model Canvas

ALIADOS ESTRATÉGICOS	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON EL CLIENTE	SEGMENTO DEL CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Librería</li> <li>• Florería</li> <li>• Pastelería</li> <li>• Piñatería</li> <li>• Sublimac</li> <li>• Tiendaimex</li> </ul>	<p>Servicio Rápido de delivery Entrega siguiendo el protocolo de bioseguridad</p>	<p>Diseños acogedores e innovadores. Modelos acorde a la moda Productos hechos en Perú de alta calidad. Personalización del producto al gusto del cliente</p>	<p>Promociones Comunicación efectiva Empaque y la presentación del producto que sea atractivo</p>	<p>Geográfico: provincia de Arequipa, distrito de miraflores Demográfico: Personas de 15 a 35 años de edad aprox</p>
	<p><b>RECURSOS CLAVES</b></p> <p>Tecnología Capital personal Tienda online, ambientes con espacio para la elaboración de nuestros productos. Materiales para los detalles. Repartidores Vehículos.</p>		<p><b>CANALES</b></p> <p>Página Web Redes sociales</p>	
<b>COSTO</b>			<b>FLUJO DE INGRESOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 45% de ingresos de materiales, fabricación y transporte (costo variable)</li> <li>• Alquiler: S/ 300 mes (costo fijo)</li> <li>• suministros y gastos generales S/300 mes (costo variable)</li> <li>• Marketing y comunicaciones S/30 mes (costo fijo)</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de detalles personalizados para todo tipo de ocasión.</li> <li>• Pago con tarjeta o efectivo o transferencia</li> </ul>	



Galería de imágenes del producto (solución del problema)

## Tazas Personalizadas





# Emprendimiento

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