



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

Nombre del emprendimiento: La canasta

Categoría: Modelos de negocio

Facultad: Ciencias de la Empresa

Carrera: Administración y

Contabilidad

Curso: Incubación Empresarial





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	DNI	Carrera	Sede
1	Camposano Ramos Aldair	75345937	Ing. Civil	Huancayo
2	Girón Daga Hilary	74170470	Contabilidad	Huancayo
3	Pérez Ruiz Anderson	77535952	Ing. Civil	Huancayo
4	Salinas Yance Kevin	71958589	Ing. Mecatrónica	Huancayo
5	Valencia Fernández Danny	72948760	Admi. MArketing	Huancayo

Asesor: ANGELA ELIZABETH OLIVERA PONCE



Identificación del problema

INVESTIGAMOS los problemas que engloban el comercio de abarrotes, minorista así como mayorista.

De ello comprendemos que muchos locales tienen problemas de stock acumulado, produciendo pérdidas y/o desconfianza de sus clientes.

También notamos que abastecerse de estos productos conlleva costos de transporte, a veces innecesario a los puntos de venta),



Características creativas e innovadoras

Flexibilidad y anticipacion de los pedidos.
Trato directo y personalizado.



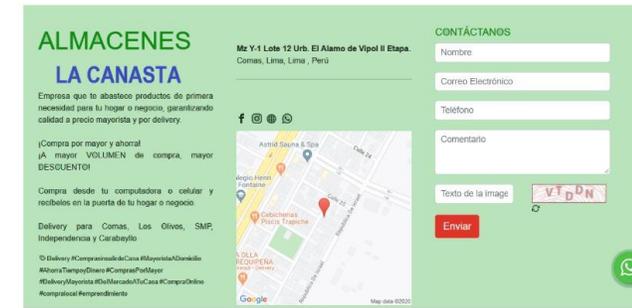
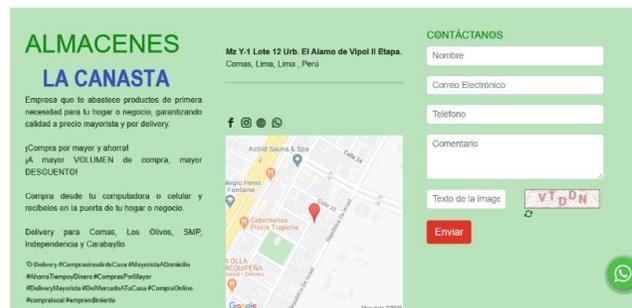
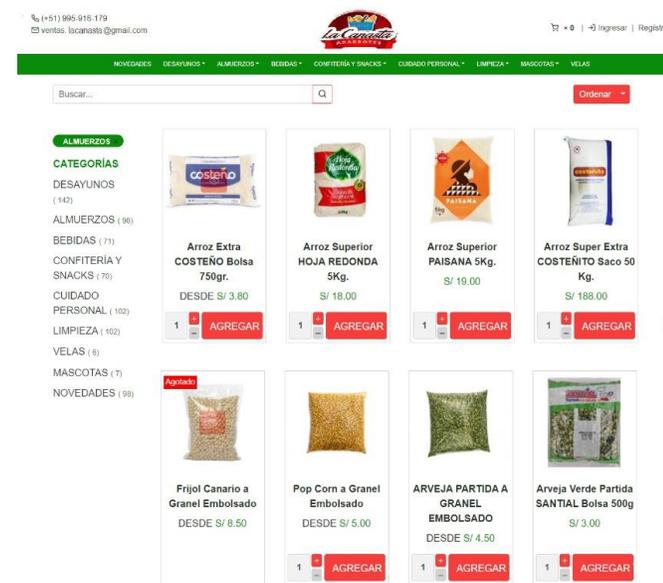
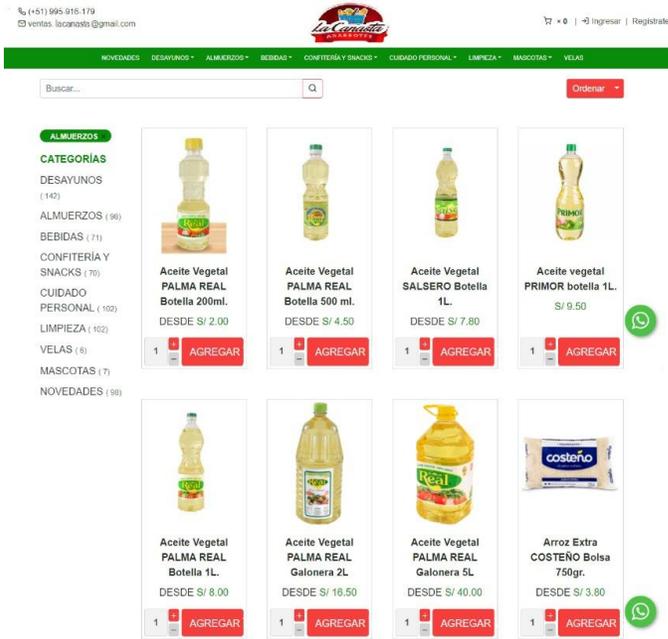
<p>PROBLEMA</p> <ul style="list-style-type: none">● Mala atención de algunos proveedores.● Varios negocios que implementan el servicio delivery.●	<p>SOLUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none">● Sistema de información en tiempo real.● Anticipación a las compras mediante la creación de paquetes.	<p>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA</p> <p>Entrega de productos en buen estado, rápido y a precios cómodos..</p>	<p>VENTAJA ESPECIAL</p> <ul style="list-style-type: none">● Ventas y catálogo virtual.● Entrega efectiva de productos.● Medidor de productos agotados.	<p>SEGMENTO DEL CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none">● Bodegas.● Familias.● Restaurants.● Hoteles.
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none">● Proveedores.● Sueldos.● Licencias.● Mercadería.	<p>MÉTRICAS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none">● Cantidad de productos vendidos la primera semana● Y todo lo que quieran medir		<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none">● Catálogos.● Redes sociales.● Aplicación.● Spot publicitario.● ¿Punto de venta o contacto?	
		<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none">● Venta de Activos.● Venta online.● Venta Presencial.		



SOCIOS CLAVE Bodegas	ACTIVIDADES CLAVE Venta de productos de primera necesidad. Venta por internet	PROPUESTA DE VALOR <ul style="list-style-type: none">• Venta de productos a precio mayorista.• Entrega domicilio con los respectivos protocolos• Variedad de productos en stock.• Garantía de entrega y productos• visualización en redes sociales de las bodegas.• precios actualizados en tiempo real	RELACIÓN CON CLIENTES <ul style="list-style-type: none">• cupones de descuento• Promociones• Tarjetas de fidelización	SEGMENTOS DE CLIENTES <ul style="list-style-type: none">➤ Bodegas.➤ Público en general
	RECURSOS CLAVE Incremento de pedidos. Puntos de reparto banners/ conocimiento de personal Movilidad por Autos y Motos		CANALES Redes sociales delivery a 8 distritos página de Internet Ecommerce Canva	
ESTRUCTURA DE COSTOS <ul style="list-style-type: none">• Tienda online./publicidad• Tienda física/furniture• Proveedores.• Sueldos.• licencias• facturación electrónica			FUENTE DE INGRESOS <ul style="list-style-type: none">• Pagos virtuales.• Pagos al contado• Pago contraentrega..• Pago con tarjeta• Venta de productos de primera necesidad• Venta de productos para mascotas• Venta de artículos de higiene y aseo.	



Galería de imágenes del producto (solución del problema)





Emprendimiento

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