



4er Showroom Virtual de Emprendimiento: Prototipos, Modelos de negocio, 2021-20

Nombre del emprendimiento: Restaurant campestre “hacienda wanka”

Categoría: Modelos de negocio

Facultad: Ingeniería

Carrera: Ingeniería de Sistemas e Informática

Curso: Incubación Empresarial II





Integrantes del equipo

N°	Apellidos y nombres	Carrera	Sede
1	Fernández Meza Aldahid Joseph	Ingeniería de Sistemas e Informática	Huancayo
2	Cunyas Fernández Ingrid Pamela	Tecnología Medica – Laboratorio Clínico y Anatomía Patológica	Huancayo
3	Garay Curi Andy	Finanzas	Huancayo
4	Cornelio Meza Leonardo Andreii	Administración y Finanzas	Huancayo
5	Girón Congora Miguel Víctor	Administración y Finanzas	Huancayo

Asesor: [Jovany Pompilio Espinoza Yangali](#)



Identificación del problema

Tenemos claro conocimiento que nuestro modelo de negocio generará cambios importantes en nuestra sociedad ya que sabemos que en estos momentos de confinamiento es necesario mantener una alimentación equilibrada y sana, para obtener los nutrientes imprescindibles que ayudan a reforzar el sistema inmunológico y aportar la energía suficiente para realizar las actividades diarias.

La doctora Cynthia Salcedo informa que es de vital importancia reforzar el sistema inmunológico, porque se ocupa de defender nuestro organismo frente a cualquier amenaza externa e incluso interna, que haga peligrar el buen funcionamiento de nuestra salud (<https://www.lapositiva.com.pe/wps/portal/corporativo/home/blog/lo-que-debes-saber-del-sistema-inmunológico>).

Es ahí donde ingresa nuestro modelo de negocio, ya que para optar con un buen sistema inmunológico dependerá de nuestra alimentación y el estilo de vida que llevemos.



Características creativas e innovadoras

- Diseño con contenido publicitario en función a nuestro publico objetivo.
- Posicionar la marca a través de las redes sociales.
- Impulsar campañas de recordamiento de la marca.
- Promociones por monto de compras.
- Visualizaciones de combos en la carta.
- Toque personal diferenciado.
- Realización de reservaciones personalizadas.
- Publicidad llamativa con áreas recreativas para niños.
- Brinda trato cordial y sugerencias sobre que platos debe degustar.
- Facilidad de compra a través de vía online.



Lean Canvas

<p>Problema</p> <p>Personas con inmunología disminuida a causa del Covic, alimentación inadecuada o por el estilo de vida que llevan.</p>	<p>Solución</p> <p>Producción de alimentos basados en reforzar el sistema inmunológico como: Berrie's con Yogurt y Bebidas post-Covic.</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Buena atención, ágil servicio, lugar para realizar tus pedidos de la mejor comida típica de la región , tus postres a la orden del comensal y las bebidas A1 para poder degustar con tus comidas típicas.</p>	<p>Ventaja especial</p> <p>Facilidad de compra vía online con instrucciones mediante video tutorial paso a paso. Chicha de jora de cortesía para los primeros en pedir los platos típicos , descuentos familiares , ofertas de postres y bebidas.</p>	<p>Segmento de cliente</p> <p>Ciudadanos de la región Junín de clase media, amantes del buen comer y de la buena atención.</p>
	<p>Métricas claves</p> <ul style="list-style-type: none"> - Velocidad de captación de nuevos clientes. - Cuanto es el incremento de nuevos clientes. - Recurrencia de los clientes. - Revisar el tráfico de web. 		<p>Canales</p> <p>Venta directa en el local , promoción por redes sociales , vía web .</p>	
<p>Costos</p> <p>Sueldos (30%), Tecnologías (10%), insumos(35%) ,y otros(25%)</p>		<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ventas directas(comida) - Ventas por internet (WhatsApp, Facebook, pagina web) - Ingresos por razón de alquiler de espacio para eventos sociales. 		



Business Model Canvas

<p>Aliados estratégicos</p> <p>Alianzas estratégicas con empresas de eventos de la región Junín.</p> <p>Agencias de turismo de todo el valle del Mantaro.</p> <p>Asociación de delivery en el valle del Mantaro.</p> <p>Proveedores de materia prima de elaboración</p>	<p>Actividades claves</p> <p>Capacitación de nuestros colaboradores.</p> <p>Atención al cliente, preparación de platos típicos, automatización del proceso de gestión del restaurante.</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Buena atención, ágil servicio, lugar para realizar tus pedidos de la mejor comida típica de la región , tus postres a la orden del comensal y las bebidas A1 para poder degustar con tus comidas típicas.</p>	<p>Relación con el cliente</p> <p>Comunicación personalizada a través de la pagina web.</p> <p>Chicha de jora de cortesía para los primeros en pedir los platos típicos , descuentos familiares , ofertas de postres y bebidas, así afianzar su fidelización.</p>	<p>Segmento de cliente</p> <p>Ciudadanos de la región Junín de clase media, amantes del buen comer y de la buena atención.</p>
	<p>Recursos claves</p> <p>Personal , Materia prima de la región central ,localización, capacitación de empresas.</p>		<p>Canales</p> <p>Venta directa en el local , promoción por redes sociales , vía web .</p>	
<p>Costos</p> <p>Sueldos (30%), Tecnologías (10%), insumos(35%) ,y otros(25%)</p>		<p>Fuentes de ingreso</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ventas directas(comida) - Ventas por internet (WhatsApp, Facebook, pagina web) - Ingresos por razón de alquiler de espacio para eventos sociales. 		



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