

# Business Model Canvas

Diseñado por:

ESRN 132

Diseñado para:

Delicatezza

## Asociados Clave

Nuestros proveedores serán La Papelera, Diarco, Puelche, verdulerías y entre otras. Socios y aliados externos los cuales nos van a beneficiar al igual que los accionistas. Los encargados de delivery son nuestros aliados claves, porque nos aseguran de unas de las tareas más importantes: que el producto llegue con calidad a los clientes.

## Actividades Clave

Las actividades nucleares son las relaciones públicas, promociones de ventas, marketing y publicidad. Las principales actividades que implica nuestro proyecto es la organización, planificación, calidad del producto y un buen servicio.

## Recursos Clave

Para nuestra empresa necesitamos los recursos virtuales, humanos, económicos, materias primas de calidad, insumos de higiene, embalaje y para producir necesitamos máquinas (licuadora, ollas, etc).

## Propuesta de Valor

Les estamos ofreciendo un servicio de "alimentos saludables y nutritivos". Es interesante nuestra oferta, porque ofrecemos un buen servicio, variedades de alimentos y exquisitez, resolviendo el problema de tiempo comprar una comida o, así mismo el tiempo de lleva en prepararla. Lo que nos diferencia de los demás es la calidad, los sabores extraordinarios que tienen nuestros alimentos y el buen servicio que brindamos a nuestros clientes. Nuestra singular identidad en la propuesta es que buscamos una mejor calidad de vida, ayudando a las personas a obtener una mejor salud.

## Relación con los Clientes

Nos relacionamos mediante redes sociales, ésta empieza cuando el cliente solicita nuestros servicios y termina cuando el cliente nos cuenta si le gusto nuestra atención. Vamos a atraer a los clientes mediante publicaciones o recomendaciones directa de clientes .

## Canales

La propuesta llegara a diferentes actores o usuarios mediante redes sociales-internet (instagram / whatsapp / facebook)

## Segmento de Clientes

Le venderemos nuestros productos a personas que estén convencidas y dispuestas a realizar el pedido y pago por la calidad del producto.

## Estructura de Costos

Parte de nuestros egresos más importantes sería de \$235 por unidad de nuestro producto a vender, además de el precio de la inversión.

## Vías de Ingreso

Nuestra forma de obtener ingresos va a ser por medio de inversiones externas e internas.