

MODELO CANVAS



PROPÓSITO

• Facilitar a los clientes el acceso a alimentos frescos y de calidad, proporcionando una experiencia de compra conveniente y confiable a través de una aplicación móvil.

PROBLEMA

Dificultad para encontrar un servicio de distribución de alimentos eficiente y accesible para los clientes.

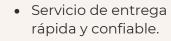


Desarrollo de una aplicación móvil que facilite la compra de alimentos y su entrega a domicilio.



PROPUESTA DE VALOR

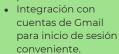
 Compra fácil y rápida de alimentos desde la comodidad del hogar.



• Cálculo automático del costo de envío según las reglas de negocio establecidas.

VENTAJA DIFERENCIAL

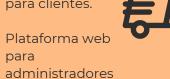
• Sistema de monitoreo de temperatura para productos sensibles.



• Foco en la calidad y frescura de los productos.

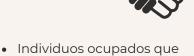
CANALES

Aplicación móvil para clientes.



SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

alimentos.



valoran la conveniencia. • Familias que buscan

simplificar la compra de

• Personas mayores o con movilidad reducida que tienen dificultades para ir de compras.

Compras en tiendas físicas, otros servicios

ALTERNATIVA EXISTENTE

de entrega a domicilio, etc.

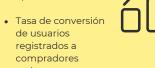
INDICADORES CLAVES

• Número de descargas de la aplicación.

de usuarios

activos.

registrados a



• Tiempo promedio desde la orden hasta la entrega.

ESTRUCTURA COSTES

- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
- Costos de marketing y publicidad.
- Costos operativos relacionados con la gestión de inventario y envíos.



SOSTENIBILIDAD FINANCIERA

• Generación de ingresos a través de las ventas de alimentos y tarifas de envío.

y seguimiento

de pedidos.

• Estrategias de fidelización de clientes para aumentar el valor de vida del cliente.



IMPACTO

- Mayor acceso a alimentos frescos y saludables para la comunidad.
- Reducción de la necesidad de desplazamientos para realizar compras.
- Potencial crecimiento económico para la empresa y sus colaboradores.







