

TALLER REALIZACION_CANVAS

David Pineda Zuluaga

Camilo Florez

Kevin Osorio Vanegas

Johan Morales

ADSI

Centro Tecnológico del Mobiliario

Medellin – Antioquia

30/05/2021



VITRIGAS UNO-A

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
<p><i>¿Quiénes serán los socios claves en tu modelo de negocio?</i></p> <p>Proveedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Persona de confianza que provee productos listos para vender cuando es solicitado por medio de un pedido. - Proveedores de materia prima para la fabricación de los productos. 	<p><i>¿Qué actividades son claves para que tu modelo de negocio funcione?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Accesibilidad estable y confiable con el software. - Sistema dinámico y fluido de acuerdo a las metodologías de la empresa. - Venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras, Grecas, etc.) 	<p><i>¿Qué ofrecerás a tu segmento de clientes?</i> <i>¿Cómo solucionarás sus problemas?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Formaciones periódicas con la interacción del software y sus metodologías. - Por medio del software se busca agilizar el proceso de venta y facturación de sus productos. 	<p><i>¿qué tipo de relaciones tendrás con tu segmento de clientes?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Una buena comunicación con el cliente para entender que es lo que quiere y como se puede resolver. - Prestar servicio de garantía o mantenimiento de los productos a los clientes. - Prestar servicio de entrega al lugar que especifique el cliente. 	<p><i>¿A quiénes pretendes servir con tu modelo de negocio o desarrollo?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Principalmente a microempresas. - Vendedores independientes.
RECURSOS CLAVES	CANALES	ESTRUCTURA DE COSTOS	FUENTES DE INGRESO	
<p><i>Requieres de uno o más recursos claves para tu negocio</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Operar un hardware funcional. - Sistemas operativos vigentes. - La mercadotecnia. - Materia prima para la fabricación de productos 	<p><i>¿Cómo te conocerán y evaluarán y como decidirán, comprarán y recibirán soporte Post-Venta tus clientes?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Se manejan tarjetas publicitarias, para mayor información de contacto. - Letrero publicitario en la fachada del local, para poder ser identificado. - Prestar servicio de garantía o mantenimiento de los productos a los clientes. 	<p><i>¿Qué criterios usas para hallar tus costos de producto?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - La estructura de los gastos incurridos en la producción, administración y venta de los productos. Programar los recursos disponibles y evaluar la rentabilidad de los mismos; estimando su costo y preparando el presupuesto. - Gastos en la adquisición y sostenimiento del hardware necesario para el sistema. 	<p><i>¿Cuáles son las fuentes principales de ingresos de su negocio?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Por medio de la venta de productos relacionados con el gas (Carros de comidas rápidas, Freidoras, Grecas, etc.) 	