**MODELO DE SERVICIO Empresa: Juan Valdez.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **RED DE ALIADOS**   * Proveedores de la materia prima. * Colaboradores de la empresa. * Distribuidores y puntos de ventas. | **GESTIÓN**  **ORGANIZACIONAL**   * Optimización de costos. * Eficacia en la distribución, empaque y mejora continua en los procesos. * Servicio de envasado altamente calificado. | **PROPUESTA  DE SERVICIO**   * Ofrecer café de alta calidad 100% colombiano. * Una producción con sabor y aroma exquisitos. * Producir preservando el medio ambiente. | | **ESTRATEGIA COMUNICACIONAL**  La comunicación con los clientes o grupos de interés es a través de:   * Las redes sociales. * La página web. * Vía email. | **PÚBLICOS**  **DIRECTOS**   * Jóvenes y adultos tanto hombres como mujeres. * Caficultores. * Empresas. * Instituciones educativas. * La sociedad en general. |
| **CAPACIDADES**  **ORGANIZACIONALES**     * En RRHH cuenta con personal directivo y operacional calificado. * En infraestructura cuenta con puntos de venta ubicados de forma estratégica en las principales ciudades del país en los cuales encontramos muebles, enseres y estacionamiento. * Maquinaria con tecnología de punta, equipos con experiencia. * Materias primas, insumos y empaques. | **CANALES  DE SERVICIO**   * Redes sociales. * Afiches publicitarios. * Centros comerciales. * Puntos físicos en las ciudades principales. * ECommerce. |
| **ESTRUCTURA DE COSTOS**   * Costo de la producción. * Gastos administrativos. * Gastos de comercialización. * Gastos en tecnología. * Gastos en infraestructura. | | | **MODELO DE RESULTADOS**   * Ventas de productos a nivel nacional e internacional. | | |