

Problema: una de las grandes problemáticas de México es que El 68.5% de los mexicanos tiene problemas de obesidad y sobre peso, el 58% padece de diabetes, un 21% de dislipidemia y otro 43.2% hipertensión arterial, padecimientos que en los últimos 13 años ha crecido en 22% (INSP 2015).Es muy difícil un tratamiento así como el encontrar alternativas saludables para el consumo.	Solución: Se crea una alternativa diferente para el consumo de calorías y nutrientes necesarios sin tener que consumir las grasas saturadas que les perjudica en la salud.	Proposición de valor único: El propósito de la elaboración de este producto surge al considerar una opción adicional al consumo de nutrientes con un insumo diferente a los tradicionales, ofreciendo así una alternativa para las personas que lleven una dieta o simplemente deseen mejorar su salud, en el consumo de cárnicos tales como grasas saturadas, almidones (harina), además de un precio accesible.	Ventaja especial: Un producto innovador con grandes expectativas y una mira para ser la alternativa diferente al consumir calorías y nutrimentos que no perjudican la salud y ayudan al desarrollo integral del consumidor.	Segmento de clientes: existe un gran mercado, desde niños, jóvenes y adultos que pueden obtener los beneficios del pescado de una alternativa diferente y sin el olor fuerte que lo caracteriza, además las persona pueden consumirlo por su alto contenido nutrimental de igual forma es parte de una dieta para deportistas y personas que necesitan cuidar su salud.
Métricas clave: en comparación con las competencias que existen en el mercado, Jamar proporciona altos valores nutrimentales, calidad en el producto y costos considerados.			Canales: se pretende que Jamar llegue al mercado por la distribución, en primer plano de las comercializadoras de carnes frías, de igual forma llegar a un convenio con los supermercados y promoverlo mediante comerciales de televisión y radio, de igual forma en las redes sociales con la pagina jamar, y con anuncios pegados en las vías mas transitadas.	
Estructura de costos: el precio del kilogramo de la materia prima (filete de pescado) es de \$40 pesos, tomando en cuenta que tenemos una merma de 150 g. lo que significa que tenemos un costo neto de \$34 pesos y una pérdida de \$6 pesos, por lo tanto el precio de la harina de trigo es de \$17 por kilogramo, recalando que en un kilogramo de harina nos sirve para 5 kilogramos de la materia prima, el precio del vinagre es de \$14 pesos tomando en cuenta que por cada litro de vinagre se prepara 10 kilogramos de pescado, de igual forma no hay que dejar atrás que el precio del combustible, que es de \$200 pesos el tanque de gas por ende nos rinde lo suficiente para realizar más de 1 corrida de preparación al mes.			Flujo de ingresos: es importante tener un equilibrio en lo que consta a perdidas-ganancias la clave para el mejoramiento en el rendimiento de los flujos de ingresos es atreves de la reducción de costos, para minimizar las mermas y de igual forma comprando de manera más exacta y a menores costos, pero sin perder la calidad del producto; también existe otra vía para darle a conocer a los nutriólogos el producto debido al alto nivel nutrimental que añade a la dieta de sus pacientes.	

Autores: Jose Santiago Chacon Caamal, Gelsy Jacqueline y Fernando Obed Dorantes Malpica.