|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Socios clave**  • Proveedor de hosting y hospedaje web.  • Amas de casa.  • empresas que brinda el servicio de datos móviles.  • redes sociales.(WhatsApp, Facebook) | **Actividades clave:**  • Vinculación con los y las cocineros de las familias (con bajos recursos) y personas en situación vulnerable (estudiantes y personas con bajos recursos económicos) . • Dar a conocer nuestra propuesta en pro del ambiente • funcionar como enlace entre la comida, clientes y proveedores (familias de la comunidad que generan ingreso extra)  • Ser el canal de distribución entre proveedores y clientes.  • Mantenimiento y mejora continua a la aplicación  • Monitoreo de tiempos de entrega y logística. | | **Propuesta de valor**  Cambiando comunidades con cada bocado  Venta de comida recién hecha a domicilio, con más variedad en el menú que los restaurantes.  Valor agregado a la comida que estaba destinada a volverse desperdicio, generado así un ingreso extra a las familias.  Kguisado emplea a población vulnerable | | **Relación con los clientes**  Redes sociales   * Facebook * WhatsApp   Pagina web:   * kguisado   Aplicación móvil:   * kguisado | **Segmentación de clientes**  Habitantes de Tezoquipa, Atitalaquia Hidalgo.  Hombres y mujeres.  Ocupación: Trabajadores y estudiantes  Edad:  Trabajadores (18 – 59 años) Alumnos (18 – 25 años)  Poder adquisitivo:  • Teléfono celular o computadora  • Internet   • Redes sociales  Preferencias: Gusto por la comida casera. |
| **Métricas clave**   * Tiempo que tarda el traslado de comida de los proveedores a los clientes finales. * Número de platillos que se requieren. * Km de traslado. * Número de visitas a la aplicación. * Proveedores * Repartidores * Numero de compras realizados * trafico de la pagina web y la aplicación * recurrencia de los clientes. * Satisfacción del cliente | | **Canales**   * Redes sociales:   Facebook y WhatsApp permite dar a conocer la página web además de sus promociones e interactuar con los usuarios.   * Flyers: para hacer publicidad entre los clientes. * Aplicación kguisado * Página web: a través de esta los clientes pueden acceder a la información acerca de los diferentes platillos que se tienen cada día, realizar pedidos a través de una computadora o celular. |
| **Estructura de costes**   * Mantenimiento de la página web * Desarrollo de página web * Internet * Equipo de computo * Mantenimiento de equipo de computo | | * Proveedores * Repartidores * Hosting * Dominio * Luz * Plan de datos * Mochila térmica | | **Flujo de ingresos:**   * Inversión inicial de $20,000MXN * Recuperación de la inversión inicial de 1 año 8 meses. Con una venta mínima de 12 entregas al día. * Precio promedio $62.27MXN. * Precio dispuesto a pagar $75.00MXN. | | |