|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Problema**  Desperdicio de alimentos en el hogar de todo México.  Actualmente según datos recolectados por la FAO en el año 2018 existió un desperdicio de 20 millones de toneladas de alimentos en México de los cuales el 11% provino de los hogares.  ALTERNATIVAS:   * Cheaf * Olio * BAMX   . | **Solución**  Diseñar una plataforma digital de distribución y venta de alimentos que ayude a reducir el desperdicio de comida en los hogares de cualquier zona rural. | | **Propuesta de valor**  Comida casera recien hecah a domicilo  Cambiando al mundo en cada bocado  En cada bocado apoyas a tu comunidad  Cambiando comunidades con cada bocado xx  apoya a tu comunidad consume local  Come rico, menu variado al alcance de tu bolsillo directo a tu domicilio, contribuyendo a la economía circular de una familia, disminuyendo el impacto ambiental.  Comiendo delicioso y apoyando a otros  apoya auna familia consumiendo comida casera  -Mejora el mundo comiendo rico  Reduce el desperdicio de comida comiendo rico  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.  Ubicado en zonas rurales y semiurbanas a precios accesibles.  Servicio: K guisado ofrece servicio a domicilio express, buena experiencia para los usuarios y un servicio de calidad.  La reduccion del deprrdicio | | **Relación con los clientes**  Redes sociales   * Facebook * WhatsApp   Pagina web:   * kguisado   Aplicación móvil:   * kguisado | **Segmentación de clientes**  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 | | **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 * Moto * Teléfono celular. | | * Proveedores * Repartidores * Hosting * Dominio * Luz * Gasolina * Plan de datos * Toppers 1L * Toppers ½ L * Mochila térmica * Adaptador de canastilla | | **Flujo de ingresos:**   * Inversiones * Comisiones | | |