1. DESARROLLAR ESQUEMAS DE:
   1. TAMAÑO DE MERCADO
      1. Validación
      2. Tendencias
      3. Razones de los tamaños
      4. Comportamientos de los clientes
   2. La propuesta del nuevo mercado (M4): **Transporte de encomienda.**
      1. ARGUMENTO

En vista que las personas requieren girar un cargo sin la necesidad de viajar, optan por contratar el servicio de encomienda. Dado que existen pocas empresas que satisfacen este mercado, algunas empresas que cubren este mercado toman demasiado tiempo en entregar el encargo. Contamos con carros de cargo que nos permitirá llevar los envíos de manera confiable, segura y en el menor tiempo posible.

* + 1. Por qué frente al PVM tendrá mayor nivel de aceptación
    2. Por qué será un mercado rentable

1. ELABORAR EL CUADRO DEL LIENZO CANVAS VERSIÓN 2.0 DE MEDIANA FIDELIDAD

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **SOCIOS CLAVE**   * Hoteles * Restaurantes * Grifos * Mecánicas * Inversionistas * Entidades financieras * Agencia de seguridad * Confeccionistas | **ACTIVIDADES CLAVE**   * Marketing. * Buses dado en alquiler. * Servicios de transportes interprovinciales | **PROPUESTA DE VALOR** | | **RELACIÓN CON LOS CLIENTES**   * Fidelización, persuasión, seguimiento | **SEGMENTO DE CLIENTES**   * M1. Servicio de turismo * M2. Servicios de transporte de pasajeros * M3. Servicios de alquiler de buses a empresas * M4. Servicio de encomienda   **Tipos de segmento**   * Psicológica: Personas aventureras y estresadas * Demográfico: Clase socio-económica: media y alta, nacionalidad local y extranjera. * Geográfico: Selva y costa peruana |
| * Comodidad * Seguridad * Experiencia * Satisfacción | * Buses con internet y con cargas móviles. * Viajes personalizados * Guías personales |
| **RECURSOS CLAVE**   * Buses modernos y carros de carga * Personal de limpieza. | **CANALES**   * Redes sociales * TV y radio local * Sitio web de la empresa * Agencia. |
| **ESTRUCTURA DE COSTOS**   * Publicidad * Combustible * Mantenimiento * RR.HH. * Impuestos | | | **FUENTES DE INGRESO**   * Ventas online * Ventas de boletas * Anuncios publicitarios * Ventas adicionales * Alquiler de buses * Servicios de encomienda | | | |

1. Elaborar 3 conclusiones