

## EPT Semana 9

### Reto:

Producción de queques caseros a base de alimentos nutritivos para mejorar la salud alimentaria y así mejorar su salud integral las personas.

¿Es deseable por los posible compradores?

Sí, ya que esta enfocado a la salud y muchas personas quieren mejorar su salud

¿La tecnología para elaborar está al alcance? ¿Es factible de implementar?

Sí.

¿Tiene sentido el proyecto para el mejorar la calidad de vida de las personas ya sea del barrio o de la comunidad? ¿cómo se está pensando este punto?

Si tiene sentido ya que se ayuda a mejorar la salud de las personas de una manera fácil la cual es consumiendo un queque con un alto valor nutricional el cual aporta grandes beneficios para la salud.

Lista de cosas que no se:

- Cuantos queques se pueden elaborar en un día.
- Que alimentos son los más nutritivos que implementare.

¿A quién vas a entrevistar?

A mi mamá.

¿Por qué quieres entrevistar a Mi mamá?

Ella es nutricionista y sabe sobre la elaboración de queques.

Lugares que debo visitar:

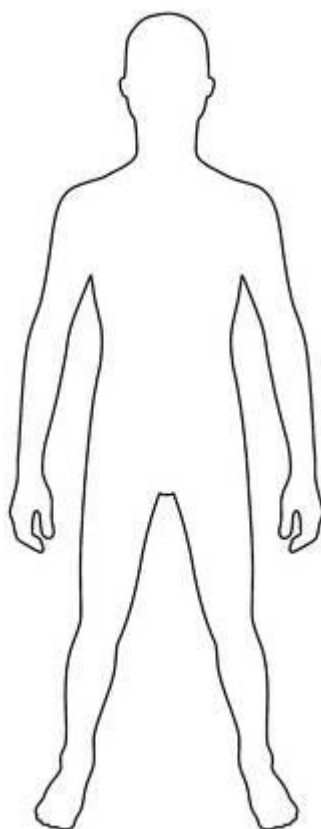
- Tiendas para ver los precios

Lo que necesito averiguar en internet:

- Cuales son los alimentos nutritivos
- Como se elaboran los queques con estos alimentos
- ¿Hay alguna empresa de delivery con la cual me pueda afiliar?

EPT semana 10

Mapa de empatía	
<p>Lo que dice</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Acerca de la alimentación de las personas</li></ul>	<p>Lo que hace</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nos mostro una tabla de IMC</li><li>• Nos explico como influye esto sus actividades cotidianas</li></ul>
<p>Lo que piensa</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Las personas no se enfocan en cuidar su salud</li><li>• Muchas veces las personas buscan excusas para no cuidar de su salud</li></ul>	<p>Lo que siente</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Se siente triste al ver que las personas no cuidan de su alimentación</li><li>• Se sintió alegre al contarnos que con su trabajo ayuda a las personas</li></ul>



#### Primer ejemplo

La turista necesita variedad de modelos de aretes porque los quiere combinar con las diferentes ropas que se pone.

#### Segundo ejemplo

La turista necesita aretes hechos con materiales naturales.

¿Cuál de las redacciones del POV es correcta?

La primera ya que se enfoca en modelos en general y no en algo tan específico.

Mi POV

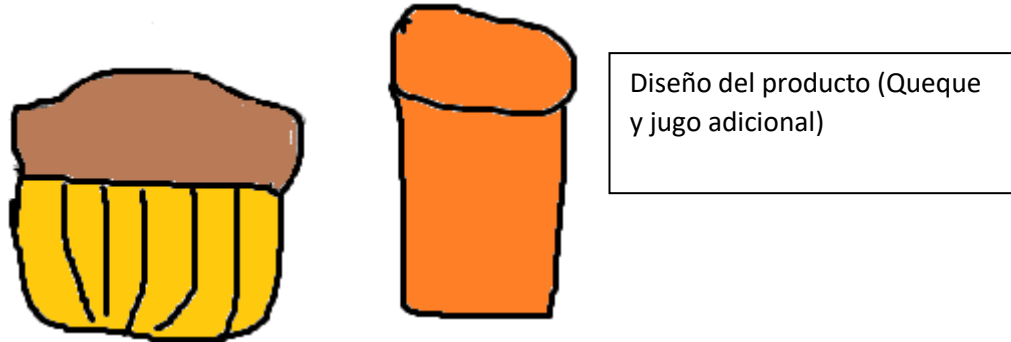
El consumidor necesita una forma de conservar su salud de forma fácil porque nota que últimamente no tiene una buena alimentación.

Checklist

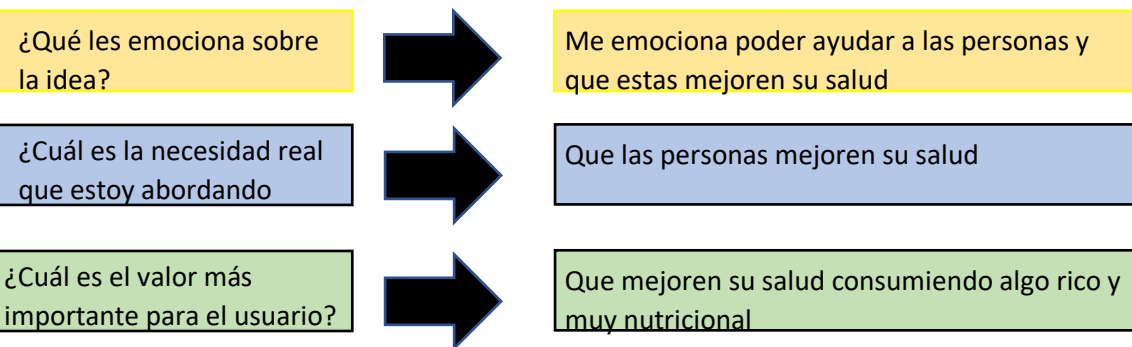
- ✓ ¿Está centrado en el usuario, fundado en una necesidad y es inspirador?  
Si está centrado en el usuario y en una de sus necesidades
- ✓ ¿Es el resultado de varias entrevistas y observaciones o solo de una entrevista?  
No es el resultado de varias pero tampoco de 1 ( tres entrevistas).
- ✓ ¿Qué es lo nuevo?  
El que sea nutritivo y la personalización.

## ¿CÓMO PODRÍAMOS NOSOTROS DAR UNA EXPERIENCIA PERSONALIZADA AL CLIENTE?

Elaborando los queques con ingredientes que el cliente brinde para que de esta forma el cliente se sienta escuchado y generar mayor confianza con el.



¿qué les emociona sobre su idea? ¿cuál es la necesidad real que están abordando? ¿Cuál es el valor más importante para el usuario?



Producto	Pasos	Preguntas	Acciones
Queque	<b>Sustituir</b>	¿Qué se puede sustituir?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se puede sustituir la envoltura del queque</li> </ul>
	<b>Combinar</b>	¿Qué elementos se puede combinar?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Puede combinarse con un jugo</li> <li>Se puede añadir Decoración</li> </ul>
	<b>Adaptar</b>	¿Qué puede tomarse de otros productos?	<ul style="list-style-type: none"> <li>La forma de presentación se puede dar en una caja o un contenedor biodegradable</li> </ul>
	<b>Modificar</b>	¿Qué puede modificar?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se puede modificar la forma del queque</li> <li>Se puede modificar su preparación</li> </ul>
	<b>Poner</b>	¿Para qué otras cosas podrían usarse?	Los queques pueden ser servidos en una fiesta
	<b>Eliminar</b>	¿Qué pasaría si eliminaríamos algún componente?	
	<b>Reordenar</b>	¿Qué se puede reorganizar?	No encontré nada que se pueda reordenar

## EPT semana 12

### Actividad 1

1. Para un nuevo servicio de atención al público en un restaurante ¿Qué tipo de prototipo usarías y por qué?

Usaría una historieta porque así sería más atractivo para el cliente y a la vez tendría una mejor idea del nuevo servicio.

2. Para una nueva marca de bolsos tejidos con fibras naturales ya sean elegantes y la posibilidad de combinar con diferentes vestuarios. ¿Qué tipo de prototipo usarías y por qué?

Usaría fotografías ya que así se da un ejemplo visual y el cliente puede apreciar con más detalle los productos.

3. Para un juguete recreativo que se usa al aire libre ¿Qué tipo de prototipo usarías y por qué?  
Un juego de roles ya que así se puede evidenciar como se usa el juguete y todo acerca de esta de una forma divertida y entretenida para los posibles compradores.

### Actividad 2

Ponemos en práctica lo aprendido



EPT semana 13

Elabora una malla receptora de información de acuerdo con el tipo de prototipo elegido



<p><b>Ideas interesantes</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Que venga con un jugo</li></ul>	<p><b>Críticas constructivas</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vender por conjunto y no por unidad</li></ul>
<p><b>Preguntas y dudas</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Cómo se cuánto nutrientes esto me aporta?</li></ul>	<p><b>Ideas nuevas</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Añadir una cartilla de información nutricional</li><li>• Hacer una aplicación móvil para envíos a domicilio</li></ul>

Problemas	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial	Segmentos de clientes
	Métricas claves		Canales	

Estructura de costos

Flujo de ingresos

Problemas	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial	Segmentos de clientes
				<p>Personas con mayores a los 10 años de edad.</p> <p>Personas que realizan actividad física.</p> <p>Empresas de cualquier ámbito geográfico</p>
	Métricas claves		Canales	

Estructura de costos

Flujo de ingresos



Problemas	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial	Segmentos de clientes		
<p>La salud de las personas</p> <p>No conocer sobre el valor nutricional de algunos alimentos</p> <p>El consumo diario de alimentos pocos nutritivos</p>	<p>Mejora la salud de la persona</p> <p>Dar a conocer el gran a porte de estos alimentos por medio de una cartilla.</p> <p>Consumo de alimentos de gran valor nutricional .</p>	<p>“Cuida tu salud de forma sencilla con tus Queques más nutritivos y multi sabores”</p>		<p>Personas con mayores a los 10 años de edad.</p> <p>Personas que realizan actividad física.</p> <p>Empresas de cualquier ámbito geográfico</p>		
	<th>Métricas claves</th> <td></td> <td><th>Canales</th><td></td></td>	Métricas claves		<th>Canales</th> <td></td>	Canales	
			<p>Redes sociales.</p> <p>Aplicación móvil</p> <p>Vía telefónica</p> <p>Las entregas fuera de la localidad se hacen con la ayuda de un repartidor de Ola</p>			

Estructura de costos

Flujo de ingresos

## EPT Semana 20

1. ¿Para qué crees que te sirve en la implementación de tu proyecto de emprendimiento lo que has aprendido en la actividad?¿Por qué?

Para obtener mas ingresos y así no tener problemas para ejecutar mi idea y que esta se mantenga.

2. Alternativas de fuente de ingresos que puedo implementar

Canal físico	Canal web
Venta de jugos energéticos y/o nutritivos naturales Ventas de comida nutritiva según la necesidad del cliente	Venta online Venta cruzada online venta del servicio de dieta personalizada.

¿Cómo crees que te servirá para tu proyecto de emprendimiento lo que aprendiste hoy en la actividad?¿Por qué?

Me servirá mucho, porque así puedo buscar otras formas de solventar mis gastos y seguir con mi proyecto.

Problemas	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial	Segmentos de clientes
<p>La salud de las personas</p> <p>No conocer sobre el valor nutricional de algunos alimentos</p> <p>El consumo diario de alimentos pocos nutritivos</p>	<p>Mejora la salud de la persona</p> <p>Dar a conocer el gran a porte de estos alimentos por medio de una cartilla.</p> <p>Consumo de alimentos de gran valor nutricional .</p>	<p>“Cuida tu salud de forma sencilla con tus Queques más nutritivos y multi sabores”</p>		<p>Personas con mayores a los 10 años de edad.</p> <p>Personas que realizan actividad física.</p> <p>Empresas de cualquier ámbito geográfico</p>
	<div>Métricas claves</div>		<div>Canales</div>	
			<p>Redes sociales.</p> <p>Aplicación móvil</p> <p>Vía telefónica</p> <p>Las entregas fuera de la localidad se hacen con la ayuda de un repartidor de Ola</p>	

Estructura de costos

Flujo de ingresos
<div>Se venderá queques nutritivos y se está pensando poner a la venta como producto principal jugos nutritivos. Además para obtener ingresos complementarios se venderá un servicio de elaboración</div> <div>Se venderá queques nutritivos y se esta pensando poner a la venta como producto principal jugos nutritivos. Además para obtener ingresos se colocara publicidad en la aplicación.</div>

EPT semana 22

Estructura de costos		Estructura de costos	
Vender producto físico por canal físico		Vender producto físico por canal web	
Costo de elaboración del producto (45)		S/.30	
	Precio mínimo		Precio mínimo
Repartido	S/.10	Repartido	S/.10
Empaque	S/.20	Empaque	S/.20
		Hosting y dominio	S/.20
Subtotal S/.30		Subtotal S/.50	
Total S/.60		Total S/.80	

EPT Semana 23

EQUIPOS Y MAQUINARIAS Y/O TALLERES
Moldes Hosting y dominio para la página web Diseño de empaque

Problemas	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial	Segmentos de clientes
<p>La salud de las personas</p> <p>No conocer sobre el valor nutricional de algunos alimentos</p> <p>El consumo diario de alimentos pocos nutritivos</p>	<p>Mejora la salud de la persona</p> <p>Dar a conocer el gran a porte de estos alimentos por medio de una cartilla.</p> <p>Consumo de alimentos de gran valor nutricional .</p>	<p>“Cuida tu salud de forma sencilla con tus Queques más nutritivos y multi sabores”</p>		<p>Personas con mayores a los 10 años de edad.</p> <p>Personas que realizan actividad física.</p> <p>Empresas de cualquier ámbito geográfico</p>
	<p><b>Métricas claves</b></p>		<p><b>Canales</b></p> <p>Redes sociales.</p> <p>Aplicación móvil</p> <p>Vía telefónica</p> <p>Las entregas fuera de la localidad se hacen con la ayuda de un repartidor de Ola</p>	

Estructura de costos	Flujo de ingresos
<p>Moldes</p> <p>Ingredientes para la preparación, Diseño de empaque</p> <p>Publicidad</p> <p>Hosting y dominio</p>	<div> <p>Se venderá queques nutritivos y se está pensando poner a la venta como producto principal jugos nutritivos. Además para obtener ingresos complementarios se venderá un servicio de elaboración</p> </div> <div> <p>Se venderá queques nutritivos y se está pensando poner a la venta como producto principal jugos nutritivos. Además para obtener ingresos se colocara publicidad en la aplicación.</p> </div>

## EPT Semana 24

Actividad: Establecer una o dos métricas para observar cómo va tu negocio, de acuerdo a lo que te interesa medir.

### Métrica 1

Tener un registro de clientes que ingresan a la página y ver que productos compran

### Métrica 2

Almacenar en un registro los gustos, preferencias y opciones alternativas del producto para cada cliente .

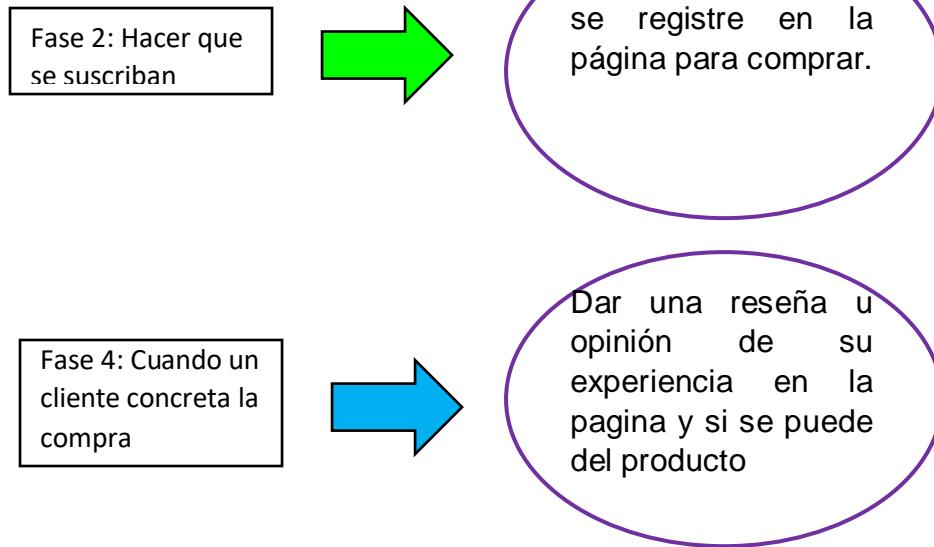
Problemas	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial	Segmentos de clientes
La salud de las personas  No conocer sobre el valor nutricional de algunos alimentos  El consumo diario de alimentos pocos nutritivos	Mejora la salud de la persona  Dar a conocer el gran aporte de estos alimentos por medio de una cartilla.  Consumo de alimentos de gran valor nutricional .	“Cuida tu salud de forma sencilla con tus Queques más nutritivos y multi sabores”	Despacho del producto rápido, buena atención pre y post venta, alimentos nutritivos, atención personalizada para la creación de una dieta.	Personas con mayores a los 10 años de edad.  Personas que realizan actividad física.  Empresas de cualquier ámbito geográfico
	Métricas claves		Canales	
	Base de datos con las ventas diarias y datos de las compras de los clientes.		Redes sociales.  Aplicación móvil  Vía telefónica  Las entregas fuera de la localidad se hacen con la ayuda de un repartidor de Ola	

Estructura de costos
<p>Moldes</p> <p>Ingredientes para la preparación, Diseño de empaque</p> <p>Publicidad</p> <p>Hosting y dominio</p>

Flujo de ingresos	
Se venderá queques nutritivos y se está pensando poner a la venta como producto principal jugos nutritivos. Además para obtener ingresos complementarios se venderá un servicio de elaboración	Se venderá queques nutritivos y se esta pensando poner a la venta como producto principal jugos nutritivos. Además para obtener ingresos se colocara publicidad en la aplicación.



Mapa mental



¿Que hemos aprendido hoy?

A como saber si un visitante se convierte en un posible cliente y saber que tan importante es la interacción con el cliente.

¿crees que lo aprendido hoy te será útil para la implementación de tu proyecto de emprendimiento?¿Por qué?

Si ya que de esta forma puedo tener mas clientes y retenerlos por más tiempo

## EPT Semana 26

1. ¿Cómo te imaginas que serán los negocios el año 2025?, ¿por qué crees que será así?  
Creo que todo será más electrónico y que habrá nuevas formas de comercio y las personas optaran por esta opción por que en la situación actual las personas han aprendido mucho y se han dado cuenta de grandes ventajas y beneficios que esto trae.
2. ¿Cuáles crees que son las ventajas de tener una tienda en línea u online con respecto a tiendas tradicionales que conocemos en galerías, mercados, etc.?

Las ventas son:

Ahorramos en distintos aspectos

Podemos llegar a más personas.

El negocio crece exponencialmente en corto tiempo

Al igual que Rosario, Carlos y Julia, ¿qué procedimientos realizaron para la formulación de sus hipótesis del bloque métricas.?

Primero definieron de que forma iba a ser canal de ventas (físico, web o ambos), luego como es que van a recolectar los datos de sus clientes y como tendrían posibles compradores.

¿qué diferencias y similitudes encuentran entre la formulación de hipótesis con lo planteado por Rosario, Carlos y Julia?

**Rosario**

Diferencias: no voy a considerar todas las métricas

Similitudes: voy a vender por el canal web

**Carlos**

Diferencias: no voy a vender por ambos canales

Similitudes: -----

**Julia**

Diferencias: no utiliza métricas

Similitudes: también trabajo en la publicidad

Nº	Preguntas	Sí	No	En caso de que pongas sí, imagínate que los resultados que señalan las métricas son muy bajos, ¿qué harías en cada caso, para que esos resultados obtenidos suban?
5	¿Mi hipótesis considera medir el número de cuántos visitantes entran a mi tienda en línea?		X	
6	¿Mi hipótesis considera medir el número de personas que realizan la compra en mi tienda en línea?	X		Hacer una encuesta de por que no deciden comprar
7	¿Mi hipótesis considera contabilizar las veces en que los suscriptores regresan a mi tienda en línea?	X		Enviar correos con ofertas y actualización de productos
8	¿Mi hipótesis considera el número de personas que adquieren mi producto?	X		Hacer ofertas para ver si el problema es el precio o hacer una encuesta de satisfacción del producto

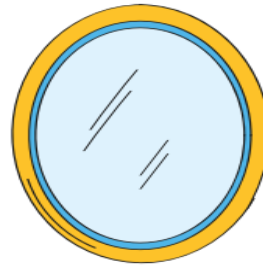
Casos	Bien	Mal	¿Qué consejo le darías?
<b>Rosario</b>		X	Solo se debe tomar las métricas más importantes.
<b>Carlos</b>	X		Que siga así y que no se olvide de la publicidad
<b>Julia</b>		X	Debe de considerar las métricas según su necesidad



### Primer espejo

Las fortalezas que tengo actualmente como estudiante.

Soy trabajador, perseverante, me gusta ayudar a los demás.



### Segundo espejo

Las fortalezas que actualmente tengo como estudiante, pero quiero fortalecer aún más.

Tengo que fortalecer mi forma de pensar ya que no pienso en todo y a veces no soy muy creativo, además de mejorar mi orden.

### Mi compromiso para seguir mejorando mis aprendizajes

**Yo:** Christian Aaron Velasquez Borasino reconociendo que tengo fortalezas que debo desarrollar aun mas para mejorar en mis aprendizajes, me comprometo a trazarme un plan de mejora que debo cumplir diariamente.

**Firma:**

## EPT Semana 27

1. Elabora las preguntas para la entrevista según tu proyecto de emprendimiento
  1. ¿Con que frecuencia consume postres?
  2. ¿Qué toma en cuenta al comprar uno?
  3. ¿Compra para usted solo o para toda la familia?
  4. ¿Qué le resulta difícil al cambiar su alimentación?
  5. ¿Qué alternativa saludable consideraría?
2. Una vez que ya tienes las preguntas utilizando el siguiente cuadro, aplica una prueba de la a todos los integrantes de tu familia más cercanos ( por cuestiones de la pandemia no aplicar al segmento objetivo)

Nombres y apellidos	¿Con que frecuencia consume postres?	¿Qué toma en cuenta al comprar uno?	¿Compra solo para usted o para toda la familia?	¿Qué le resulta difícil al cambiar su alimentación?	¿Qué alternativa saludable consideraría?	Correo electrónico
Rosa Borasino	Cuando salgo a la calle y veo uno que me interesa	Su presentación y su precio	Para toda la familia	No encontrar productos a bajo costo.	Ensalada de frutas	<a href="mailto:Borasinoreyes@gmail.com">Borasinoreyes@gmail.com</a>
Wilder Cárdenas	Con mucha frecuencia	La cantidad	Para toda la familia	La perseverancia.	Batido de frutas	<a href="mailto:cardenas@gmail.com">cardenas@gmail.com</a>
José Borasino	Con poca frecuencia	Su presentación	Para toda la familia	Que el sabor no me agrade.	Barras de cereales	<a href="mailto:borasinoreyes@gmail.com">borasinoreyes@gmail.com</a>
Manuela paredes	Poca frecuencia	Su conto	Solo para mi	Difícil acceso	Ensalada de avellanas	<a href="mailto:Manuela80@outlook.com">Manuela80@outlook.com</a>

3. Finalmente después de obtener los resultados, redacta el segmento objetivo de clientes validados y reemplaza a la anterior hipótesis en el lienzo Lean Canvas.

## Segmentos de clientes

Personas con mayores a los 14 años de edad.

Personas que realizan actividad física.

Personas de edad avanzada que cuidan su salud.

## EPT Semana 28

Paso 1: Preparamos preguntas para verificar que los entrevistados se encuentran en el perfil de las personas del segmento de clientes que estamos trabajando.

1. ¿Cuál es su edad y la de sus hijos (en el caso que tenga)?
2. ¿Practica alguna actividad física?
3. ¿Qué le resulta difícil al cambiar su alimentación?
4. ¿con que frecuencia consume comida saludable?

Paso 2: Cuenta un relato de tu experiencia con relación al problema.

Cada vez que paso por una pollería me dan ganas de comprar pollo y termino comiendo comida chatarra y a veces me preocupo por mi peso y decido cambiar mi habito alimentario, sin embargo no tengo esa fuerza de voluntad y/o motivación que me lleve a hacerlo en verdad, a la vez no encuentro un lugar en el cual vendan comida específicamente saludable o que aporte a mi salud.

Paso 3: Solicita que los entrevistados ordenen los problemas según la importancia que ellos consideren.

1. Falta de voluntad para cambiar mi habito alimentario
2. Paso por la pollería y termino comiendo pollo
3. No encuentro un lugar que venda específicamente comida saludable

Paso 4-7: Realiza una entrevista dialogada, esta parte de la entrevista es muy valiosa para comprender los problemas que tienen los clientes.

Cuéntame ¿Por qué sientes la necesidad impulsiva de comprar comida rapida?

Porque es más rica

¿Por qué no buscas una mejor alternativa?

Porque no tengo fuerza de voluntad

¿Qué te motiva a querer cambiar?

Me gustaría tener una buena apariencia física

¿Tienes otros problemas a arte de los que mencionaste?

No

¿Has visto alguna alternativa que te halla llamado la atención?

Si he visto un restaurante de comida vegetariana pero no me gusta mucho las verduras y prefiero el delivery.

¿Conoces a otras personas con un problema similar o igual al tuyo?

Si muchas.

¿estarías dispuesta a probar mi solución cuando se tenga completa?

si

Paso 8:

1. Falta de voluntad para cambiar su habito alimenticio
2. No encuentro un lugar que venda específicamente comida saludable
3. Paso por la pollería y termino comiendo pollo

¿Qué alternativas existen en el mercado para solucionar los problemas que estamos trabajando?

Existen restaurantes de comida vegetariana o que están enfocados a la venta de comida con frutas y/o verduras

Reflexiona: crees que lo aprendido hoy te será útil para la implementación de tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

Si, por que de esta forma puedo entender mas al cliente y cual es su necesidad.



EPT Semana 29

Pasos	Procedimiento	Acciones/Respuestas
	Establece el marco de la entrevista.	Buenos días de acuerdo con lo que hemos recopilado en la visita pasada hemos realizado las modificaciones correspondientes a nuestro prototipo. Quiero mostrarle el prototipo antes mencionado y así saber cuáles son sus sugerencias en base a lo visto.
	Muestra el prototipo	¿Cómo ve el prototipo? ¿ha dado solución a los problemas que plantearon? Esta bien sin embargo tiene mucha azúcar y en parte ha dado solución a los problemas. ¿Qué parte del prototipo le ha parecido más interesante? El agregar el dulce de almendras como decoración. ¿Todavía hay algo que usted considera que se deba mejorar? Si, el tema del azúcar y la presentación.
	Logra un compromiso	Usted se compromete a comprar y/o probar el producto una vez teniendo las sugerencias echas en esta ocasión.
	Registra las respuestas	Entrevistado: Rosa Borasino A solucionado su problema: si La parte más interesante: el agregado del dulce de almendras como decoración. La parte que se debe mejorar: el sabor muy dulce y la presentación. Se compromete a comprarlo: si

Análisis de la validación de hipótesis del bloque Solución

Hipótesis sin validar (Bloque de solución)	Hipótesis validada (Bloque de solución)
Ofrecer queques con alimentos saludables	Ofrecer queques que tengan menos valor calórico y mayor valor nutricional (reemplazando y/o quitando ingredientes-)
Acompañar el queque con un jugo y una tabla nutricional	Acompañar el queque con un jugo y una tabla nutricional más recomendaciones que ayuden en la salud de la persona

Conclusión de la validación de hipótesis del bloque Solución

Hipótesis validada del bloque Problemas	Hipótesis validada del Bloque Solución
No hay tiendas que ofrezcan el producto de forma online y den información de como cuidar la salud	Creamos un producto que el cliente consume frecuentemente y a la vez mejoramos su salud y le brindamos información.
No tiene una motivación para consumir y seguir consumiendo comida saludable	Le brindamos información al cliente de lo que puede pasar si no se cuida y le hacemos ver que es mucho mas caro que elegir nuestra solución.

¿Cómo crees que te servirá para tu proyecto de emprendimiento lo que aprendiste hoy en la actividad? ¿Por qué?



## EPT semana 30

### 1. Realiza la entrevista teniendo en cuenta los 6 pasos

#### Paso 1: Establece el mecanismo de la entrevista

Muy buenas tarde, gracias por darse este tiempo de reunirse nuevamente conmigo, ya tenemos el producto de queques nutritivos casi finalizado, antes del lanzamiento he venido a mostrarle el producto, pedirles su opinión y si aun les interesa hacer un compromiso de compra o adelanto para poder entregársela a un precio y beneficios personalizados. ¿les parece bien? Quiero que prueben el producto en el cual se ha trabajado las mejoras dichas anteriormente, para lo cual les hare nuevamente unas preguntas y seria de gran ayuda que manifiesten sus opiniones mientras están probando el producto.

#### Paso 2: Mostrara el prototipo mejorado

¿Qué te parece?

Esta bien pero la palabra multisabores no vendría bien

¿Queda claro?

No mucho ya que es muy abierta la frase

¿Qué ofrece el producto?

Cambios en tu estilo de alimentación

-Sugerencias y/o cambios

Un queque cambia tu vida.

#### Paso 3: Mostrar la pagina de precios

¿Qué le parece?

Esta muy bien los precio

#### Paso 4: Solicitar un compromiso de compra

Cuando tengamos listo el producto tendremos muchas ofertas y presentaciones personalizadas par quienes aporten una cantidad considerable ¿Se anima?

Si me animo

#### Paso 5: Concluir

- Incluir mas variedad de productos, no solo queques

### 2. Ahora analicemos las opiniones y respuestas de los entrevistados, respondiendo a las siguientes preguntas.

¿Hay suficientes clientes interesados en tu producto?

No hay los suficientes.

¿Puedes atraer a más clientes mediante los canales que dispones?

Si puedo obtener más clientes utilizando diversas herramientas

¿Son tus precios adecuados?

Según mis entrevistados si es adecuado

¿Los clientes se han comprometido a pagar por tu producto?

Si

3. Ahora responde la siguiente pregunta ¿Qué es lo que le resulta atractivo del producto?

Le parece atractivo que con este producto se incentive a las buenas practicas de alimentación y así mejorar la salud de las personas

4. establezca la hipótesis validada del bloque de propuesta única de valor y reemplazar

<b>Propuesta de valor única</b>
"Un queque te cambia la vida"