Business Model Canvas

Diego Garcia, Oscar Gomez, Yesid Ochoa, Sergio Sanchez

Diseñado para: **DADM** 10/09/2019

Iteración #

Asociados Clave

Proveedores de servicios de nube como Google que proveen la infraestructura de servidores compartidos necesaria para desarrollar y desplegar la App.

Supermercados de grandes superficies (Exito, Colsubsidio, etc).

Cooperativas de tenderos (Cooratiendas)

Actividades Clave

Estrategias de venta y marketing.

Correcta gestión de clientes.

Estudios en proyección de mercado

Recursos Clave

La infraestructura necesaria para llevar a cabo los procesos (salas de cómputo, recurso humano especializado en, diseño y programación móvil, internet y oficina.)

Propuesta de Valor

Aplicación que facilite el ordenar ingredientes a tiendas locales para la realización de recetas de todo tipo.

Relación con los Clientes

¿Qué tipo de relación mantendrás con tu segmento de clientes?

Es una relación directa por una herramienta automatizada "APP" la cual permite comprar las recetas.

Canales

¿Cómo te conocerá v evaluará, y cómo decidirá, comprará y recibirá soporte post-venta tu segmento de clientes?

> A través de redes sociales, google play

Segmento de Clientes

¿A quién pretende servir tu modelo de negocios?

Gente que le gusta cocinar en casa.

Tenderos de tiendas locales.

Estructura de Costos

Costos fijos: Servicios en la nube y servidor, recursos humanos.

Costos variables: Oficina, equipos, papel y logística.

Vías de Ingreso

¿Cuál será la forma en que tu modelo pretende financiarse v obtener ingresos?

Comisión por compras(modelo rapitendero)

Publicidad a recetas y acceso premium