



## ANCESTRAL, comida de casa

### Idea de Negocio - Modelo Canvas

| <u>Socios clave</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <u>Actividades clave</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <u>Propuesta de Valor</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <u>Relaciones con los clientes</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <u>Segmento de Clientes</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Como socios claves tendremos en primer lugar a nuestros proveedores en especial al productor local, queremos comprar directamente al campesino, sin ningún intermediarios, esto nos garantizará buena calidad y buenos precios.</p> <p>Otro de los socios serían las empresas contratadas para nuestro marketing, serían ellos de una u otra manera los encargados de hacer crecer la imagen del establecimiento.</p> | <p>Las actividades que deben realizar son:</p> <p><b>Diseño del Menú:</b> creación de los platos de la carta y del menú de bebidas.</p> <p><b>Entrenamiento de personal:</b> bien sea en el área de cocina como en el área de bebidas, con base al diseño creado.</p> <p><b>Crear manual de servicio,</b> con las políticas del establecimiento y entrenar al personal de servicio para dichas acciones.</p> <p><b>Gestión de Control:</b> mecanismos de control en cuento al pronostico de ventas, ordenes de compra, almacenamiento y producción, como también caja e inventarios.</p> | <p>Como valor agregado queremos darles a nuestros clientes una propuesta de cocina colombiana, pero enfatizada en cocina colombiana, de esta forma estaremos resolviendo un problema general y es que la cocina colombiana y la cocina sana no es posible, y eso es lo que queremos demostrar, que, si se puede, satisfaciendo a nuestro cliente con la gastronomía colombiana servida de una manera saludable, además incentivando el consumo del café de cada una de las regiones de nuestro País. Con todo esto, estamos demostrando por que deben elegirnos.</p> | <p>Como estrategias para retener a nuestros clientes nos vamos a trazar como objetivo, el garantizar ofrecerles a nuestros clientes un impecable servicio, pero también un excelente producto, todo esto enmarcado dentro de la normativa vigente bien en las buenas practicas de manufactura como en gestión de calidad en el servicio.</p> | <p>Nuestros posibles clientes son personas así:</p> <p><b>Edad:</b> entre los 25 y 75 años</p> <p><b>Sexo:</b> indiferente</p> <p><b>Estado:</b> estudiantes, profesionales de todas las áreas.</p> <p><b>Intereses:</b> amantes de la cocina colombiana y a la vez saludables, interesados también por la bebida icónica nacional como es el café, en todas sus presentaciones.</p> |

| <u>Recursos clave</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <u>Canales</u>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Recursos Físicos:</b> se adecuará una casa en el barrio Prado de Medellín, con todos los recursos necesarios para el desarrollo correcto de cada una de las funciones en cocina, bebidas y servicio, cumpliendo las normas establecidas en la resolución 2674 de 2013</p> <p><b>Recursos humanos:</b> un personal altamente capacitado en cada una de las funciones que le corresponda, como también una capacitación constante en la actualización de los temas de interés, para el establecimiento y por ende para nuestros clientes</p> <p><b>Recursos Intelectuales:</b> se creará un check list con</p> | <p><b>Canales de comunicación:</b> tendremos página web y además manejaremos todas las redes sociales, más importantes como Facebook, Instagram, Telegram y T</p> <p><b>Canales de distribución:</b> trabajaremos con varias plataformas (App) de Delivery, para ampliar un poco el mercado de los domicilios y así poder llegar hasta las casas de nuestros clientes. Para todo esto, vamos ir creando una base de clientes</p> |

toda la documentación requerida y de obligatorio cumplimiento para estar al día en todos los requisitos de ley y poder llevar a feliz termino cada uno de esos requisitos

### Estructura de costos

**Gastos de Producción:** compra de materias primas, pago a proveedores, insumos para la prestación del servicio.

**Salarios de empleados:** una nomina bien capacitada y titulada, que genera un rendimiento esperado para la empresa

**Mantenimiento del local:** labores de mantenimiento físicas y de aseo para que el establecimiento siempre se encuentre dentro de los estándares de calidad.

**Gastos de Marketing:** dinero invertido en el manejo de la página web, de las redes sociales y la creación de un banco de datos de nuestros clientes.

Verificando y analizando cual de todos estos costos son los más altos para implementar políticas de como poder reducirlos sin que con ellos se vea afectado el objetivo de prestar un buen servicio con un excelente producto.

### Flujo de ingresos

Nuestra principal fuente de ingresos serán las ventas en el establecimiento, ventas de Take Away y Delivery, en todas ellas nuestros clientes tendrán la posibilidad de pagar en efectivo, transferencia bancaria, tarjeta debito y tarjeta crédito, como también bonos de empresas relacionadas.