

## Encuesta

1. ¿Alguna vez a consumido leche de cabra?

Si		27%
No		73%

2. ¿Conoce acerca de las propiedades nutricionales ?

Si		8%
No		82%
Un poco		10%

3. ¿Con que frecuencia consume Lacteos y derivados lacteos de vaca?

Todos Los dias		68%
Varias veces por semana		13%
Una vez por semana		5%
No consume		14%

4. ¿Tiene algun problema o molestia al consumir leche de vaca y/o sus derivados?

Si		48%
No		52%

5. ¿cuánto estaria dispuesto a pagar por un producto relamente saludable y que aporte nutricion a su dieta diaria?

\$2000 - \$3500		4%
\$4000 - \$5500		42%
\$6000 - \$7500		39%
\$8000 - +		15%

6 ¿Qué importancia tiene para usted el cuidado medio ambiental y de los recursos naturales por parte de las industrias?

Relevante		0,67
Genera interés		0,28
Sin importancia		0,05

TOTAL ENCUESTADOS

100

# Canvas

<p><b>Socios clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sebastián Aranguren encargado de la logística y la gestión cadena de suministro del proyecto. Manejo del aprisco y la producción.</li> <li>• Gabriele Roman Aranguren quien se encargara de las areas de mercadeo, publicidad y ventas.</li> <li>• Proveedores claves para el continuo flujo de la cadena.</li> </ul>	<p><b>Actividades clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo del aprisco</li> <li>• Mercadeo</li> <li>• Publicidad</li> <li>• Gestion de la cadena de suministros</li> <li>• Produccion de leche y su transformacion</li> </ul>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofrecer un producto saludable que aporta beneficios nutricionales significativos y sea apto para cualquier persona, junto con sellos ambientales y certificaciones institucionales que permitan darle mayor seguridad a nuestros consumidores frente a los cuidados sanitarios y medioambientales que llevamos a cabo en nuestra producción y el especial manejo que le daremos a nuestros productos. Ofreciéndoles un producto de buen sabor, fresco limpio, orgánico, nutricional y saludable</li> </ul>	<p><b>Relación con clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Directa y estrecha donde se de un manejo y gestión relacional eficiente</li> <li>• Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)</li> <li>• Gestion de los clientes a partir del analisis de bases de datos e identificación de los mismos.</li> </ul>	<p><b>Segmentos de cliente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Early adopters (Madres de Hogar preocupadas por la nutrición de su familia)</li> <li>• Mayoritariamente hombres, mujeres, niños y adultos mayores entre 2 y 75 años. Que viven en la ciudad de Ibagué.</li> <li>• Personas tengan problemas con el consumo de leche de vaca</li> <li>• Aquellos que tengan experiencias de consumo previas de la leche de cabra y están dispuestos a agregarla en su dieta diaria.</li> <li>• Gente que le guste los lácteos y sus derivados</li> <li>• Canales tradicionales de comercialización.</li> </ul>	
<p><b>Recursos clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Animal : Caprinos de Razas lecheras</li> <li>• Humano</li> <li>• Financiero</li> <li>• Maquinaria</li> <li>• Sistema Integrado de Gestión</li> </ul>		<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Canales tradicionales de comercialización como supermercados, tiendas, etc.</li> <li>• Canales modernos comercialización. Promoción a través de periódicos, la radio e internet. Comercialización online de los productos.</li> <li>• Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram).</li> </ul>			
<p><b>Estructura de costos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversion: Infraestructura, tecnologia y en cabras.</li> <li>• Costos de produccion</li> <li>• Capital para el Ciclo operacional (Capital de Trabajo)</li> </ul>			<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Leche pasteurizada de cabra</li> <li>• Derivados Lácteos como Yogurt</li> <li>• Quesos</li> </ul>		