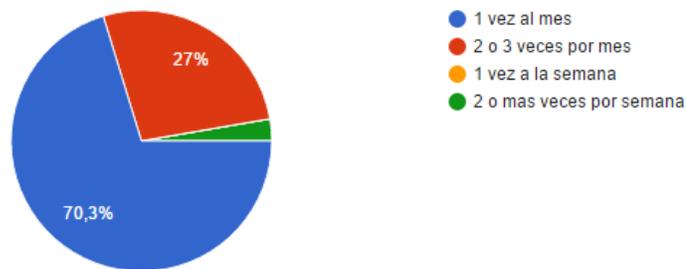


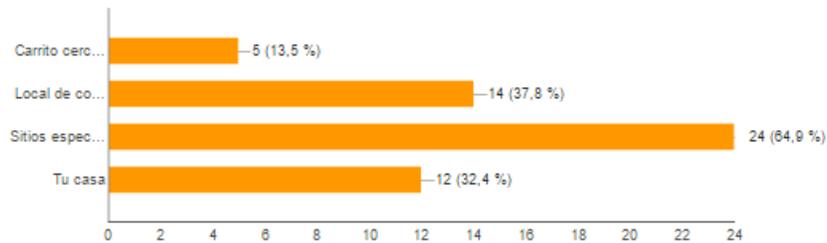
## Anexos proyecto de emprendimiento “Man Vs Dog”

A continuación, presentamos los resultados arrojados de la investigación de mercado hecha a través de una encuesta virtual, esto hace parte del análisis de estudio de mercado de nuestro proyecto.

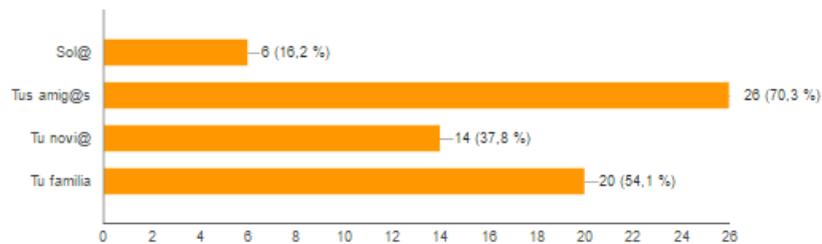
Qué tan seguido comes perro caliente? (37 respuestas)



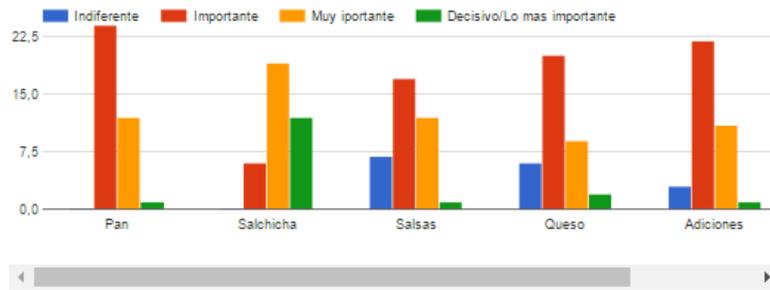
Donde te gusta consumir/comprar tu perro caliente? (37 respuestas)



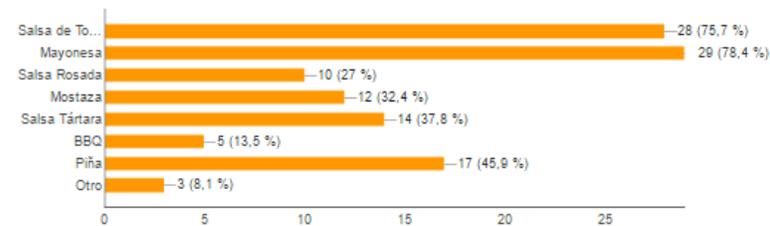
Con quién vas a comer perro caliente? (37 respuestas)



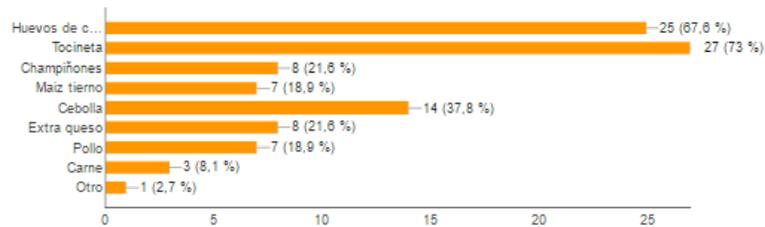
### Cuál crees que es el ingrediente mas importante del perro caliente?



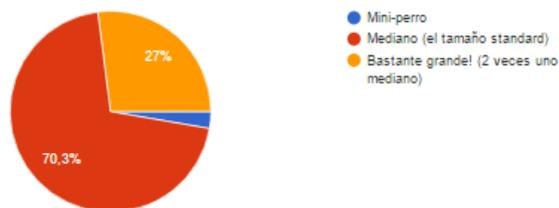
### Qué salsas te gustan que traiga tu perro caliente? (37 respuestas)



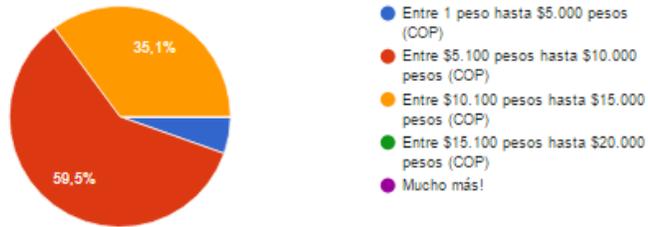
### Qué adiciones le pones a tu perro caliente (37 respuestas)



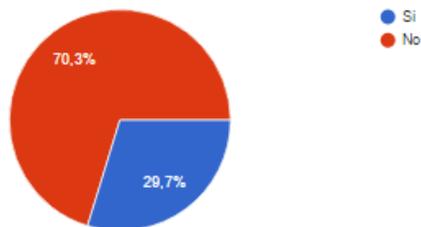
### Prefieres un perro de tamaño.... (37 respuestas)



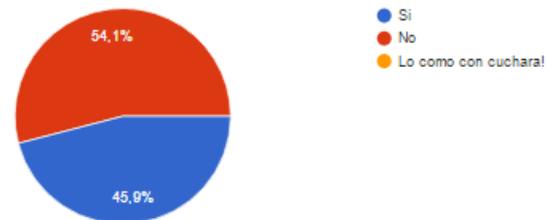
Que monto pagas por un buen perro caliente? (37 respuestas)



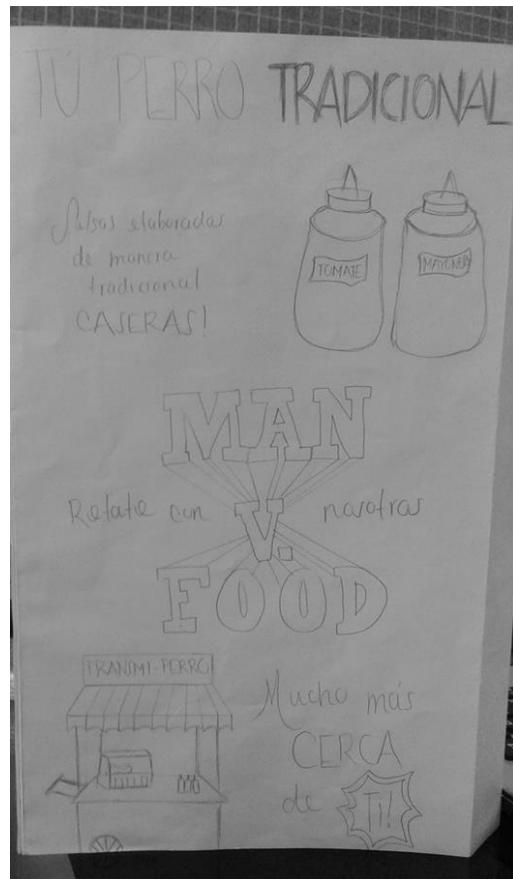
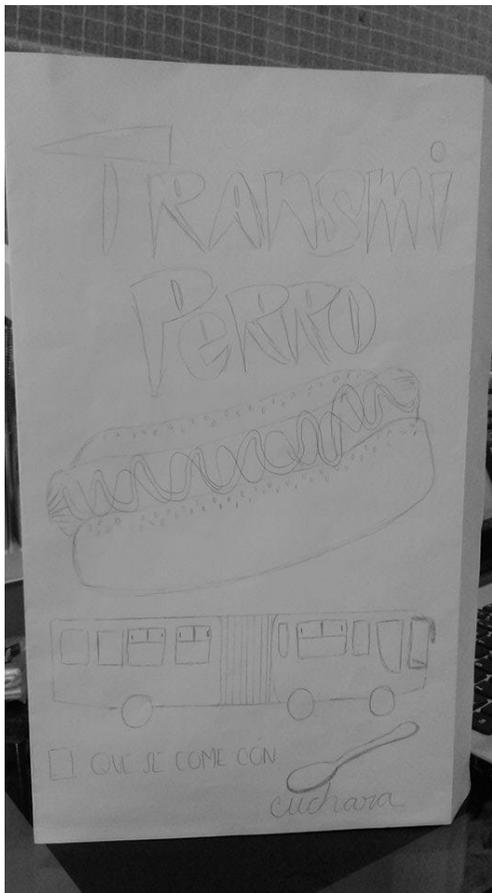
Pides a domicilio un perro caliente ? (37 respuestas)



Te comerías un perro caliente con cuchara ? (37 respuestas)



En el proceso de prototipado se implementaron diferentes metodologías para enriquecer nuestro proyecto, se realizó “rapid prototyping” con elementos reciclables para representar nuestro proyecto. La metodología “Role Play” nos permitió ver desde un punto de vista diferente y crítico aspectos a mejorar de nuestra idea. El “Box Idea” también fue una metodología bastante efectiva que nos ayudó a identificar parte de los elementos de la propuesta de valor, características que pueden ser oportunidades para nuestro proyecto.



A continuación, adjuntamos algunas imágenes de nuestro producto tangible.

