



**Nombre de alumnos: Rodríguez López  
Layzsa**

**Nombre del profesor: Lic. Darely**

**Nombre del trabajo: modelo CANVAS**

**Materia: desarrollo de pequeñas y  
medianas empresas**

**Grado: 9**

**Grupo: A**

Frontera Comalapa, Chiapas a 22 de marzo del 2022

## Resumen ejecutivo.

Empresa: Sabrosal

Sabrosal es una empresa que comenzó hace 2 años, se dedica a la venta de salsas caseras embazadas y etiquetadas que le surte a tiendas de abarrotes, fruterías, tortillerías, carnicerías, entre otros negocios relacionados. Nos distinguimos por ofrecer un auténtico sabor casero y por utilizar ingredientes 100% naturales, libres de químicos y pesticidas.

Nuestro producto está destinado a las familias mexicanas quienes gustan comer cualquier platillo acompañado de una autentica salsa casera, es por esto que optamos por distribuir las el producto en tiendas de fácil acceso.

Elaborar un solo vasito de salsa de 300ml nos cuesta \$10.00 pesos y el precio a abarrotes, tortillerías, fruterías, etc es de \$17.00 con un precio final sugerido de \$23.00

El año pasado nuestras ventas fueron de \$500,000.00 pesos con un margen neto del 50%, en cuanto al presente año proyectamos un incremento en la demanda por un 200%

Somos una empresa que ofrece tradición, cultura y excelente sabor. Buscamos facilitar un poco las actividades en la cocina para cualquier persona brindándoles esta magnífica opción a un excelente precio.

# Empresa: Sabrosal



## ASOCIACIONES CLAVE

- Chefs de cocina tradicional/culinaria.
- Community manager.
- Contador
- Encargado de distribución.



## ACTIVIDADES CLAVE

- Supervisión constante de Mercado.
- Marketing personal.
- Capacitación continua.



## RECURSOS CLAVE

- Herramientas y maquinarias suficientes para abastecer la demanda.
- Personal altamente capacitado.
- Patente de nuestro recetario.



## PROPUESTA DE VALOR

- Nuestros productos Sabrosal ofrece una serie de sabores distintos para complacer a cualquier gusto.
- Es una salsa artesanal, elaborado 100% con ingredientes orgánicos libres de químicos y pesticidas.
- Conservando su calidad de satisfacción.



## RELACION CLIENTES

- Establecemos contacto directo mediante número de teléfono y correo que plasmamos en cada etiqueta para conocer las dudas, comentarios, opiniones o sugerencias.



## CANALES

- Posters ilustrativos.
- Redes sociales activas como Facebook e Instragram.



## SEGMENTOS DE CLIENTES

- Nuestros productos Están destinados al público en general pero sobre todo a las familias mexicanas quienes gustan comer cualquier platillo acompañado de una buena y auténtica salsa casera.



## COSTES DE ESTRUCTURA

- Gastos de producción.
- Salarios de empleados.
- Combustible y mantenimiento de la camioneta de reparto.
- Gastos de publicidad.



## FUENTES DE INGRESOS

- Socios inversionistas.
- El valor de cada bote de salsa de 300ml para nuestros distribuidores es de \$17.00 y el valor para el público final es de \$23.00 pesos.
- Recibimos dinero en efectivo y en tarjeta.