

MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN Y EXPANSIÓN DE EPIKOS BITES EN EL MERCADO DE COMIDA RÁPIDA EN GUAYAQUIL

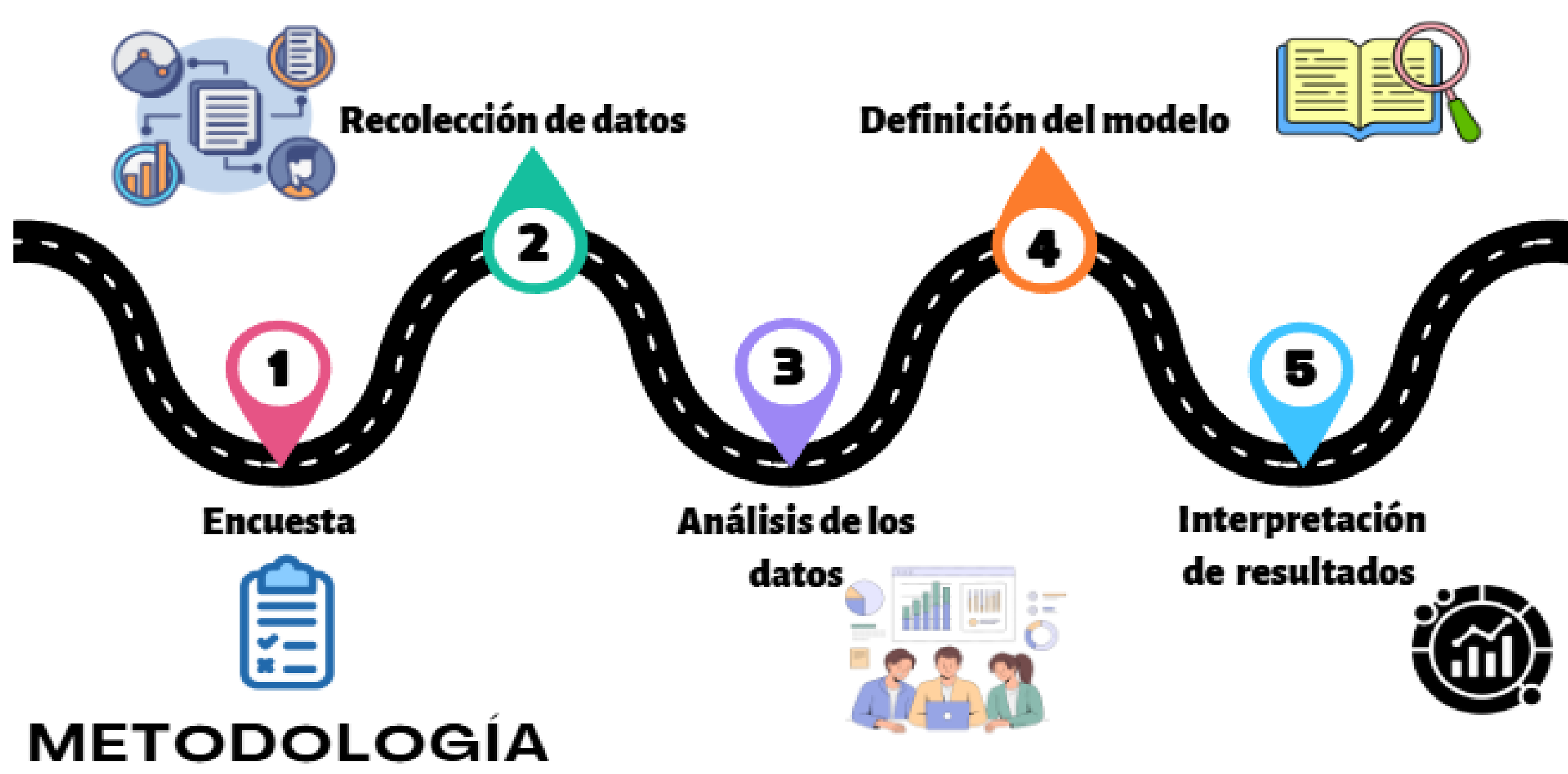
PROBLEMA

La falta de un modelo de negocio sólido y una oferta de valor clara lleva al fracaso de la mayoría de los emprendimientos de comida rápida en Guayaquil, que no logran diferenciarse con productos destacados en el mercado.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un modelo de negocio para la ejecución de Epikos Bites en Guayaquil, por medio de propuestas, acciones y estrategias en nueve componentes de negocio, para reducir la probabilidad de fracaso temprano.

PROPUESTA



Se procedió con la recolección de datos de una muestra de 200 personas. Las cuales incluyeron encuestas cerradas y entrevistas abiertas. Las encuestas, con enfoque cuantitativo, para la recopilación de datos clave sobre preferencias y comportamientos del público en comida rápida, alineadas con el modelo Canvas para validar la viabilidad del negocio.



El Modelo de Negocio Canvas para Epikos Bites, basado en encuestas y análisis, integra nueve componentes que validan su viabilidad y definen un plan estratégico efectivo

RESULTADOS

Recolección de datos



Business Model Canvas Epikos Bites



RECOMENDACIONES

- Se sugiere que Epikos Bites fortalezca su propuesta de valor con opciones de personalización y manteniendo ingredientes frescos y locales, para destacar en el mercado de comida rápida en Guayaquil y atraer más clientes.
- Monitorear continuamente los nueve componentes del modelo y ajustar los canales de distribución y las estrategias de relación con el cliente para mantener la competitividad y adaptarse a los cambios del mercado.

CONCLUSION

- La información extraída de encuestas y entrevistas permitió desarrollar los nueve componentes del modelo de negocio, asegurando su ajuste a las tendencias y demandas del mercado para fortalecer su viabilidad y sostenibilidad.