

RETO

Carlos, tiene una **pequeña empresa gastronómica**. Desde que tiene memoria ha trabajado allí pues su madre es una **chef empírica**.

Desde el día que inició la **cuarentena**, perdió su clientela debido a que **no contaba** con todas las **herramientas** para asumir la **contingencia**.

No tiene **contactos** con **proveedores**, no tiene **domiciliarios**, ni está inscrito en ninguna **plataforma de domicilios**.

Aunque tiene pocos empleados, su **dinero se está terminando** y **no** se ve una **reactivación** pronta de la **economía**, sobre todo para **restaurantes**... Necesita encontrar una **solución rápida** para poder **asumir sus costos**. Su empresa por el tamaño **no aplica a los créditos** que están ofreciendo las entidades financieras de primer y segundo piso.

¿Cómo **facilitar/transicionar** velozmente de un negocio familiar gastronómico de atención al público a un modelo de entrega a **domicilio** resolviendo los desafíos de conseguir proveedores apropiados (insumos, packaging, compra, entrega), **mantener/conseguir** nueva clientela y **sostener a sus empleados actuales**?

